

பைப்லைனில் பணம்

உங்கள் வாழ்வில் தொடர்ச்சியாகப் பணம் பாய்ந்தோடி வந்து கொண்டேயிருக்க ஒரு நிச்சயமான வழி

பர்க் ஹெட்ஜஸ்

Tamil translation of *The Parable of the Pipeline*

பைப்லைனில் பணம்

உங்கள் வாழ்வில் தொடர்ச்சியாகப்
பணம் பாய்ந்தோடி வந்து கொண்டேயிருக்க
ஒரு நிச்சயமான வழி

பர்க் ஹெட்ஜஸ்



மஞ்சுள் பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்

உள்ளடக்கம்

சமர்ப்பணம்

என்றென்றும் தொடர்ந்து பணத்தைக் கொட்டிக் கொண்டிருக்கக்கூடிய ஒரு பைப்லைனை உருவாக்குகின்ற, அந்த உத்திகளைப் பிறருடன் தாராளமாகப் பகிர்ந்து கொள்ளுகின்ற மக்களுக்கு நான் இப்புத்தகத்தை சமர்ப்பிக்கிறேன்.

உங்களாலும் கோடீஸ்வரர் ஆக முடியும்

அன்பார்ந்த வாசகர்களே,

ஒரு நூறு வருடங்களுக்கு முன்னால், அமெரிக்காவில் ஒரு சாமானியன் ஒரு கோடீஸ்வரனாக ஆவதென்பது கனவில்கூட நினைத்துப் பார்க்க முடியாத ஒன்றாக இருந்தது. இருபத்தோராம் நூற்றாண்டின் துவக்கத்தில் அமெரிக்கப் பொருளாதாரம் எப்படி இருந்தது என்று இப்போது பார்க்கலாம்.

1900ம் ஆண்டுவாக்கில், அமெரிக்காவின் சராசரி ஊழியர்களின் கூலி ஒரு மணி நேரத்திற்கு 22 சென்ட்டுகளாக இருந்தது. ஒரு சராசரி அமெரிக்கர் ஆண்டொன்றுக்கு 200 முதல் 400 டாலர்கள்வரை மட்டுமே சம்பாதித்தார். இது அன்றைய காலகட்டத்தில் வறுமைக் கோட்டிற்குக் கீழே இருந்த வருமான அளவாகும். 6 சதவீத அமெரிக்கர்களே உயர்நிலைப் பள்ளிப் படிப்பை முடித்தனர். மக்களின் சராசரி ஆயுட்காலம் 47 ஆண்டுகளாக இருந்தது. 14 சதவீத வீடுகளில் மட்டுமே ஒரு குளியல் தொட்டி இருந்தது. அப்போது நாட்டில் மொத்தமாக 8,000 கார்கள் மட்டுமே இருந்தன. 144 மைல் நீளம் கொண்ட சாலைகள் மட்டுமே தார்ச்சாலைகளாக இருந்தன. முதலாம் உலகப் போர் நிறைவடையும்வரை ஒரு சராசரி அமெரிக்கர் தன்னுடைய வருவாயில் 80 சதவீதத்தை உணவு, உடை, உறைவிடம் போன்ற அடிப்படைத் தேவைகளுக்காகச் செலவு செய்து வந்தார்.

சுருக்கமாகக் கூற வேண்டுமெனில், நூறு வருடங்களுக்கு முன்பு அமெரிக்காவில் இரண்டு விதமான பொருளாதார வர்க்கங்கள் மட்டுமே இருந்தன. ஒருபுறம் பணக்காரர்கள், மறுபுறம் மற்றவர்கள். பத்தில் ஒரு குடும்பத்தினர் மட்டுமே நடுத்தர வர்க்கத்தைச் சேர்ந்தவர்களாகவோ அல்லது உயர்வர்க்கத்தைச் சேர்ந்தவர்களாகவோ இருந்தனர்.

அதாவது, 1900ம் ஆண்டில் அமெரிக்காவில் இருந்த மக்களில் 90 சதவீதத்தினர் ஏழைகளாக இருந்தனர்.

நடுத்தர வர்க்கத்தினர் இன்றும் சம்பள நாளை எதிர்பார்த்தே தங்கள் காலத்தை ஓட்டிக் கொண்டிருக்கின்றனர்.

நாம் இப்போது நூறு வருடங்கள் கடந்து 2001ம் ஆண்டுக்கு வரலாம்.

இன்று அமெரிக்கக் குடும்பங்களின் சராசரி ஆண்டு வருமானம் 47,000 டாலர்கள். இன்று மக்களின் எண்ணிக்கையைவிடக் கார்களின் எண்ணிக்கை அதிகமாக இருக்கிறது. பெரும்பாலான குடும்பங்களில் குறைந்தபட்சம் இரண்டு தொலைக்காட்சிப் பெட்டிகள் உள்ளன. மக்களின் சராசரி ஆயுட்காலம் 75 ஆண்டுகளாக உயர்ந்துள்ளது. இன்று சராசரி அமெரிக்கர்களுக்கு வேலை செய்யத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு முன்பிருந்ததைவிட அதிகமான வாய்ப்புகள் இருக்கின்றன.

ஆனாலும் அமெரிக்காவில் இன்று இருக்கும் 7.2 கோடி குடும்பங்களில் பெரும்பாலானவை சம்பள நாளை எதிர்பார்த்துக் காத்துக் கொண்டிருக்கின்றன. கடனில் வாங்கப்பட்டுள்ள வீடு, கார், அறைகலன்கள் போன்றவற்றை ஒதுக்கிவிட்டுப் பார்த்தால், அவர்களிடம் எந்தவிதமான சொத்துக்களும் இருக்காது. குடும்பங்களின் வருவாய் உயர்ந்துள்ள அதே நேரத்தில், அவர்களுடைய கடன்களும் வெகுவாக அதிகரித்துள்ளன. அதோடு, அவர்களுடைய வேலை நேரமும் கணிசமாக அதிகரித்துள்ளது.

ஏன் இந்த நிலைமை?

நீங்கள் ஒரு தவறான அமைப்புமுறைக்குள் மாட்டிக் கொண்டுள்ளீர்களா?

ஏராளமான மக்கள் ஒரு தவறான

அமைப்புமுறைக்குள் மாட்டிக் கொண்டு முழித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர் என்பதுதான் பிரச்சனையே. அதோடு, செல்வம் எப்படி உருவாக்கப்பட வேண்டும், எப்படிப் பாதுகாக்கப்பட வேண்டும், எப்படிப் பெருக்கப்பட வேண்டும் என்பது குறித்த அடிப்படைப் புரிதல்கூட அவர்களிடம் இல்லை.

நான் இப்போது கூறவிருக்கும் விஷயம் உங்களுக்கு அதிர்ச்சியூட்டலாம். ஆனால் அது முழக்க முழுக்க உண்மை. அதைக் கேட்பதற்கு நீங்கள் தயாராக இருக்கிறீர்களா?

இன்று ஒரு கோடீஸ்வரராக ஆவதென்பது குருட்டு அதிர்ஷ்டத்தால் அல்ல, அதை உங்களால் தேர்ந்தெடுக்க முடியும் என்பதுதான் அந்தக் கலப்படமற்ற உண்மை.

இன்று நடுத்தரவர்க்கத்தைச் சேர்ந்த எவரொருவராலும் ஒரு கோடீஸ்வரராக ஆக முடியும். அது நடக்காத காரியம் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்களா? உண்மையில் அது மிகவும் எளிது.

நீங்கள் ஒரு கோடீஸ்வரராக ஆக விரும்பினால், மூன்றே மூன்று விஷயங்களை நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டும்.

1. செல்வம் எப்படி உருவாக்கப்படுகிறது, எப்படிப் பெருக்கப்படுகிறது என்பதை நீங்கள் புரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

2. செல்வத்தைக் குவிப்பதற்கான நிரூபணமான முறைகளை நீங்கள் பிரதியெடுக்க வேண்டும்.

3. நீண்டகாலத்திற்கு அதை விடாப்பிடியாகத் தொடர்ந்து செய்து வர வேண்டும்.

ஒரு சராசரி மனிதன் ஒரு கோடி மதிப்புள்ள சொத்துக்களைச் சேர்க்க இந்த மூன்றும் இருந்தால் போதும்.

புரிதல். பிரதியெடுத்தல். விடாப்படியாகப் பின்பற்றுதல்.

இப்புத்தகத்திலிருந்து உங்களால் என்ன கற்றுக் கொள்ள முடியும்?

பொருளாதார சுதந்திரத்தை அடைவதற்கு நீங்களும் உங்களுடைய குடும்பத்தினரும் பின்பற்ற வேண்டிய உத்திகளை இதில் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளுவீர்கள். இவற்றைக் கடைபிடிப்பது எளிது. அதோடு, அவை பலனளிக்கின்றன என்று சந்தேகத்திற்கு இடமின்றி நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளன. கடந்த ஐம்பது ஆண்டுகளில் அவை ஆயிரக்கணக்கான கோடீஸ்வரர்களை உருவாக்கியுள்ளன.

"பெரும்பாலான கோடீஸ்வரர்கள் ராக்கஃபெல்லர்களின் பேரன்களோ அல்லது எலிசபெத் மகாராணியின் பேத்திகளோ அல்லர். பெரும் பணக்காரர்களில் 80 சதவீதத்தினர் ஒரு தலைமுறைக்குள்ளாக சொத்துக்களைக் குவித்த சராசரி மனிதர்களே," என்று 'மில்லியனர் நெக்ஸ்ட் டோர்' என்ற புத்தகத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

செல்வத்தைக் குவிக்கவும் அதைப் பெருக்கவும் செல்வந்தர்கள் பல நூற்றாண்டுகளாகக் கையாண்ட உத்திகளை உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுப்பதற்காகத்தான் நான் இந்நூலை எழுதியுள்ளேன். ஒரு காலத்தில், இந்த உத்திகள் சமுதாயத்தில் தனிச் சலுகைகளை அனுபவித்து வந்திருந்த ஒருசிலரின் பிரத்தியேக உரிமையாக இருந்து வந்தன. நீங்கள் இந்த உத்திகளை 1900ம் ஆண்டுவாக்கில் அறிந்து வைத்திருந்தாலும்கூட அவற்றை உங்களுக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளத் தேவையான நிதிவளமும் சரியான தொடர்புகளும் உங்கள் வசப்பட்டிருக்காது. ஆனால் இன்று நிலைமை அப்படியில்லை.

இன்றுள்ள மேம்பட்டத் தொழில்நுட்பங்கள், அதிகரித்து வரும் சராசரி வருவாய், டிஜிட்டல் பணப்பெருக்கம் போன்றவற்றைப் பயன்படுத்தி,

பள்ளிப்படிப்பை மட்டும் முடித்திருக்கும் ஒரு சராசரி நடுத்தர வர்க்கத்தைச் சேர்ந்த எவரொருவராலும் பெரும் செல்வத்தைக் குவிக்க முடியும்.

இப்புத்தகத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள உத்திகளைப் பயன்படுத்தி உங்களாலும் ஒரு கோடீஸ்வரராக ஆக முடியும்.

கோடீஸ்வரர் வீதி உங்களை வரவேற்கக் காத்துக் கொண்டிருக்கிறது!

உண்மையுள்ள,

பர்க் ஹெட்ஜஸ்

என்னுரை

என் பணக்காரத் தந்தையிடமிருந்து நான் கற்றுக் கொண்ட படிப்பினைகள்

என் தந்தை இவ்வுலகைவிட்டு மறைந்து 25 வருடங்கள் ஆகிவிட்டன. ஆனால் நாங்கள் இருவரும் சேர்ந்து மாலைவேளைகளில் விளையாடிய சதுரங்க ஆட்டம் நேற்று நடந்ததுபோல என் நினைவில் இன்னும் பசுமையாக உள்ளது.

ஈகுவடார் நாட்டில் பசிபிக் பெருங்கடலின் கடற்கரையில் அமைந்திருந்த எங்களுடைய வீட்டின் திண்ணையில் சதுரங்கப் பலகையில் காய்களை அடுக்கி வைக்க நான் என் தந்தைக்கு உதவியது என் நினைவில் இருக்கிறது.

அந்த வெண்ணிறக் கடற்கரை மணலில் வந்து மோதிய அலைகளை நான் பார்த்துக் கொண்டிருந்தது என் நினைவில் இருக்கிறது.

அப்போது காற்றில் மிதந்து வந்த செம்பருத்தி மலரின் நறுமணம் என் நினைவில் இருக்கிறது.

மாலைச்சூரியன் தகதகவெனக் கடலுக்குள் ஒளிந்து கொண்ட காட்சி என் நினைவில் இருக்கிறது.

இருட்டும்வரை நாங்கள் விளையாடிக் கொண்டிருப்போம். என் அப்பா பேசிக் கொண்டிருப்பார். நான் தலையாட்டிக் கொண்டிருப்பேன்.

தொடுவானத்தைப் பார்த்தபடி, அவர் என்னிடம், "வாழ்க்கையில் எதுவும் உன்னுடன் நிரந்தரமாக இருக்கும் என்று அலட்சியமாக இருந்துவிடாதே," என்று பலமுறை கூறியிருக்கிறார்.

ஒரே நாளில் கோடீஸ்வர மாளிகையிலிருந்து குப்பை மேட்டிற்கு

"வாழ்க்கையில் எதுவும் உன்னுடன் நிரந்தரமாக

இருக்கும் என்று அலட்சியமாக இருந்துவிடாதே.”

என் அப்பா குறிப்பிட்டது 1959ம் ஆண்டைப் பற்றி. அப்போதுதான் ஃபிடல் காஸ்ட்ரோ கியூபாவில் ஆட்சி அமைத்திருந்தார். கியூபப் புரட்சிக்கு முன்பு கியூபாவில் இருந்த பெரும் பணக்காரர்களின் பட்டியலில் என் தந்தையும் இடம்பிடித்திருந்தார். அப்போது வெளியான ‘டைம்ஸ்’ பத்திரிகை என் தந்தையின் சொத்து மதிப்பு 2 கோடி டாலர்கள் என்று குறிப்பிட்டிருந்தது (இன்றைய மதிப்பில் அது 20 கோடி டாலர்கள் இருக்கும்). பருத்தி ஆலை, நெசவாலை, வேதிப் பொருட்களைத் தயாரிக்கும் ஆலை, சில்லறை அங்காடிகள், வீடுமனை வாங்கி விற்கும் தொழில் உட்பட 12க்கும் மேற்பட்டப் பலதரப்பட்டத் தொழில்களை அவர் நடத்தி வந்தார்.

ஃபிடல் காஸ்ட்ரோ பதவிக்கு வந்தவுடன், என் அப்பாவும் அம்மாவும் தாங்கள் உடுத்தியிருந்த துணியுடன் ஜமைக்காவிற்கு ஓடி வந்துவிட்டனர். அவருடைய சொத்துக்கள் அனைத்தையும் அரசாங்கம் பறிமுதல் செய்துவிட்டது.

என் அப்பா செய்த ஒரே தவறு, தன்னுடைய வெற்றி எப்போதும் தன்னுடன் நிரந்தரமாக இருக்கும் என்று அலட்சியமாக இருந்துவிட்டதுதான். பின்னாளில் திரும்பிப் பார்க்கும்போது, அவர் தன்னுடைய சொத்துக்களில் சிலவற்றை வேறொரு நாட்டிற்கு மாற்றியிருந்திருக்க வேண்டும் என்பது புரிகிறது. ஃபிடல் காஸ்ட்ரோவால் ஒருபோதும் கியூப அரசை வீழ்த்த முடியாது என்று அவர் நினைத்திருந்தார்.

அது அவருடைய தவறு. அவர் தன் சொத்துக்கள் அனைத்தையும் இழக்க அந்தத் தவறு காரணமாக இருந்தது.

உன்னுடைய பைப்லைன்தான் உன் வாழ்வாதாரம்

பின்னர் அவர் தன்னுடைய தொழில் சாம்ராஜ்யத்தை

மீண்டும் கட்டியெழுப்ப முனைந்தார். ஆனால் மோசமான பொருளாதாரமும் சண்டித்தனம் பண்ணிக் கொண்டிருந்த அவருடைய இதயமும் அவருடைய கனவுக்குக் குறுக்கே நின்றன. அவருடைய இறுதிக் காலத்தில் அவருக்குக் கசப்பான நினைவுகள் எதுவும் இருக்கவில்லை. ஆனால் தன் கனவுகளை நிறைவேற்றக் காலம் பற்றாக்குறையாக இருந்தது அவருக்கு ஏமாற்றமளித்தது.

அதனால், நாங்கள் சதுரங்கம் விளையாடிக் கொண்டிருந்தபோது, 40 வயதுக்கு உள்ளாகவே குறிப்பிடத்தக்க அளவு செல்வத்தை ஈட்டத் தனக்கு உதவிய முக்கியக் கொள்கைகளை என் தந்தை எனக்குக் கற்றுக் கொடுக்க முயற்சித்தார்.

நான் ஒரு தொழிலதிபராக இருக்க வேண்டியதன் முக்கியத்துவத்தை அவர் எனக்கு அடிக்கடி வலியுறுத்தினார். சொந்தமாக ஒரு தொழிலை வைத்திருப்பது என்பது ஒருவருக்கு சுதந்திரத்தையும் வாழ்க்கையின்மீதான கட்டுப்பாட்டையும் அளிக்கிறது. நாம் எவ்வளவு அதிகமான தொழில்களை வைத்திருக்கிறோமோ அவ்வளவு நல்லது என்று அவர் நினைத்தார்.

“உன்னுடைய பைப்லைன்தான் உன்னுடைய வாழ்வாதாரம்,” என்று அவர் கூறினார்.

நான் என் தந்தையின் அறிவுரைகளை அப்படியே என் இதயத்தில் உள்வாங்கிக் கொண்டேன். எனக்கு 25 வயதாக இருந்தபோது நான் என்னுடைய முதல் தொழிலைத் துவங்கினேன். இன்று நான் பல தொழில்களுக்கு அதிபதியாக உள்ளேன்.

தொடர்ந்து பணம் குவிந்து கொண்டிருப்பதைப் ‘பைப்லைன்’ என்ற உருவகத்தின் மூலம் நான் குறிப்பிட்டு வந்தாலும், நிஜ வாழ்க்கையில் பைப்லைன்களைப் பதிக்கும் தொழில் ஒன்றுக்கு நான் சொந்தக்காரனாக இருந்தேன் என்பது

வேடிக்கைதான். பழைய பொருளாதார மாதிரியில் எரிவாயு, தண்ணீர் போன்றவை பைப்லைன் வழியாக அனுப்பப்பட்டன. இன்றைய நவீனப் பொருளாதாரத்தில் தகவல்கள் 'ஃபைபர் பைப்லைன்' வழியாக அனுப்பப்படுகின்றன.

என்னுடைய பணக்காரத் தந்தையும் அவருடைய பணக்காரத் தந்தையும்

பலதரப்பட்டத் தொழில்களில் கால் பதிக்க வேண்டும் என்பதில் என் தந்தை பெரும் நம்பிக்கை வைத்திருந்தார். அதனால்தான் அவர் 12க்கும் மேற்பட்டப் பலதரப்பட்டத் தொழில்களில் இறங்கியிருந்தார்.

சதுரங்க ஆட்டத்தில் என்னுடைய காய்களில் ஒன்றை வெட்டிவிட்டு, "உன்னிடம் ஒரே ஒரு பைப்லைன் மட்டும் இருந்தால், உன்னிடம் ஒரே ஒரு வாழ்வாதாரம் மட்டுமே இருக்கும். உன்னிடம் எவ்வளவு அதிகமான தொழில்கள் இருக்கின்றனவோ, அவ்வளவு நல்லது," என்று அவர் கூறுவார்.

ஒருசில மாதங்களுக்கு முன்பு, ராபர்ட் கியோஸாகியின், 'முதலீடு பற்றி என் பணக்காரத் தந்தை எனக்கு என்ன கற்றுக் கொடுத்தார்?' என்ற தலைப்பில் அமைந்த நூலை நான் வாங்கினேன். அதில் அவர் ஒரு குட்டிக் கதையைச் சொல்லுவார். ஒரு சிற்றூரிலிருந்து ஒரு மைல் தூரத்திலிருக்கும் ஓர் ஏரியிலிருந்து நீரை அந்த ஊருக்குக் கொண்டு வரும் பணியில் இரண்டு இளைஞர்கள் அமர்த்தப்படுவார்கள். அந்த இளைஞர்களில் ஒருவர் அந்த ஊருக்கு வாளியில் நீரை எடுத்துக் கொண்டு வருவார். மற்றொரு இளைஞர் அந்த ஏரியிலிருந்து அந்த ஊருக்குப் பைப்லைன் ஒன்றைப் போட்டு அதன் மூலம் நீரைக் கொண்டு வருவார். நீண்டகால நோக்கில் பார்க்கும்போது, வாளியில் நீரைக் கொண்டு

வந்தவரைவிட பைப்லைனில் கொண்டு வந்தவர் அதிகமாக சம்பாதிப்பார்.

25 ஆண்டுகளுக்கு முன்பு என் அப்பா எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்ததைக் கியோஸாகியின் கதை எனக்கு நினைவுபடுத்தியது. அன்று மாலை நான் என் மேசையருகே அமர்ந்து, ஒரு புதிய புத்தகத்திற்காகப் பத்து பக்கங்களுக்குக் குறிப்புகளை எடுத்தேன். பைப்லைனுக்கும் வாழ்வாதாரத்திற்கும் இடையே ஒற்றுமை இருப்பதைப் பற்றியும், வாசகர்கள் குறுகியகால மற்றும் நீண்டகால நோக்கில் பலதரப்பட்ட வழிகளில் பணத்தைக் கொண்டுவரும் விதமாகப் பைப்லைன்களை நிறுவ வேண்டியதன் அவசியத்தைப் பற்றியும் நான் பல முக்கியமான விஷயங்களைக் குறித்துக் கொண்டேன்.

'பைப்லைனில் பணம்' என்று நான் அப்புத்தகத்திற்குத் தலைப்பிட்டேன்.

மூன்று மாதம் கழித்து அப்புத்தகத்தின் கையெழுத்துப் பிரதியை என் பதிப்பாளரிடம் நான் சமர்ப்பித்தேன். அந்தப் புத்தகம்தான் இப்போது உங்கள் கைகளில் தவழ்ந்து கொண்டிருக்கிறது.

உங்களுடைய சொந்தப் பைப்லைனை உருவாக்குங்கள்

கடந்த பல ஆண்டுகளின் ஊடாக, என் தந்தையின் ஆலோசனைப்படி, நான் பலதரப்பட்டப் பைப்லைன்களை உருவாக்கினேன். இன்று நானும் அவரைப்போலவே 12 தொழில்களுக்கு சொந்தக்காரனாக இருக்கிறேன். ஆனால், அவர் எட்டியிருந்த 20 கோடி சொத்து மதிப்பை நான் இன்னும் எட்டவில்லை.

ஆனால் அந்த இலக்கை நோக்கி நான் பீடுநடை போட்டுக் கொண்டிருக்கிறேன்.

தொழில்களிலிருந்து வரும் லாபத்தை எடுத்துத்

தங்கள் பைகளில் போட்டுக் கொள்ளுவதன் மூலம் வாழ்க்கையில் கவலையின்றி இருப்பதற்காக வடிவமைக்கப்பட்டவையே பைப்லைன்கள். அதைவிட முக்கியமாக, வாழ்நாள் முழுவதற்குமான பாதுகாப்பையும் பொருளாதார சுதந்திரத்தையும் மக்களுக்குக் கொடுப்பதற்காகவே இது வடிவமைக்கப்பட்டது.

ஓர் ஆட்சி மாற்றம் என் தந்தையின் வாழ்வாதாரத்தைப் பறித்துக் கொண்டது. அவர் அதிலிருந்து மீளவேயில்லை. ஆனால் நாமே நம்முடைய வாழ்வாதாரங்களை நம்மிடமிருந்து பிடுங்கிக் கொள்ள முடியும்.

அது எப்படி என்று கேட்கிறீர்களா?

ஒரு பைப்லைனை உருவாக்குவதற்கான முயற்சிகளை எடுக்காமல் இருப்பதன் மூலம்தான்.

என் அப்பாவிடமிருந்து படிப்பினைகளைக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். நாளைய தினமும் இன்றுபோலவே இருக்கும் என்று நீங்கள் அலட்சியமாக இருந்துவிடாதீர்கள். ஏனெனில், அதற்கு உத்தரவாதம் இல்லை.

பைப்லைன் கொண்டுவரும் பாதுகாப்பே உண்மையான பாதுகாப்பாக இருக்கும்.

உங்களுடைய பைப்லைனை உருவாக்குவதற்கான முயற்சிகளை நீங்கள் இன்றே துவக்க நான் உங்களை வலியுறுத்துகிறேன். நீங்கள் அப்படிச் செய்தீர்கள் என்றால், உங்களுடைய நாளைய வாழ்வாதாரம் உறுதி செய்யப்பட்டுவிடும்.

ஓர் உருவகக் கதை

பைப்லைனில் பணம்

1801ம் ஆண்டு, மத்திய இத்தாலியிலுள்ள ஒரு பள்ளத்தாக்கு.

அப்பள்ளத்தாக்கில் உள்ள ஒரு சிற்றூரில், பாப்லோ, புரூனோ ஆகிய இரண்டு இளைஞர்கள் அருகருகே வசித்து வந்தனர். ஒன்றுவிட்ட சகோதரர்களான அவர்கள் இருவரும் எப்பாடுபட்டாவது வாழ்க்கையில் முன்னேறத் துடித்துக் கொண்டிருந்தனர்.

அவர்கள் சிறந்த நண்பர்களாகவும் மாபெரும் கனவுகளைக் காணுபவர்களாகவும் இருந்தனர்.

என்றாவது ஒருநாள் தாங்கள் எப்படியாவது அந்த ஊரிலேயே பெரிய பணக்காரர்களாக ஆகிவிடுவது பற்றி அவர்கள் மணிக்கணக்கில் பேசிக் கொண்டிருப்பர். அவர்கள் புத்திசாலிகளாகவும் கடின உழைப்பாளிகளாகவும் இருந்தனர். அவர்களுக்குத் தேவைப்பட்டதெல்லாம் ஒரு நல்ல வாய்ப்பு மட்டுமே.

ஒருநாள் அப்படிப்பட்ட வாய்ப்பு ஒன்று வந்து அவர்களுடைய வாசற்கதவைத் தட்டியது. அந்தச் சிற்றூருக்கு அருகே இருந்த ஓர் ஆற்றிலிருந்து நீரைக் கொண்டுவந்து அந்த ஊரின் பொதுத் தொட்டியில் ஊற்றுவதற்காக இரண்டு பேரை வேலைக்கு அமர்த்த அந்த ஊர் மக்கள் முடிவு செய்தனர். அப்பொறுப்பு பாப்லோ மற்றும் புரூனோவிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டது.

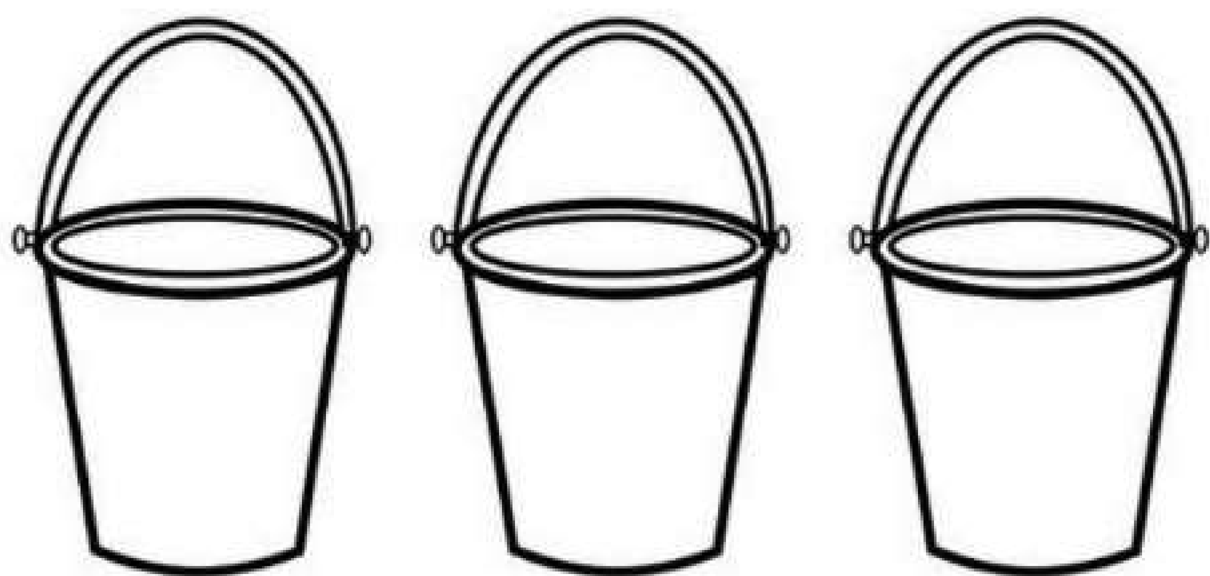
அவர்கள் இருவரும் ஆளுக்கு இரண்டு வாளிகளைத் தூக்கிக் கொண்டு அந்த ஆற்றை நோக்கி விரைந்தனர். அன்றைய நாளின் முடிவில் அவர்கள் அந்தத் தொட்டியின் விளிம்புவரை நீரை நிரப்பினர். ஒரு வாளிக்கு ஒரு ‘பென்னி’ என்ற கணக்கில் அவர்களுக்குப் பணம் வழங்கப்பட்டது.

“நம் கனவு நிறைவேறப் போகிறது. என்னால் என் அதிர்ஷ்டத்தை நம்ம முடியவில்லை,” என்று புரூனோ

உற்சாகமாகக் கத்தினான்.

ஆனால் பாப்லோ அப்படி நினைக்கவில்லை.

அவனுக்கு முதுகு வலித்தது. கனமான வாளிகளை நாள் முழுவதும் சுமந்து திரிந்ததால் அவனுடைய கைகள் புண்ணாகிப் போயிருந்தன. அடுத்த நாள் காலையில் எழுந்து மீண்டும் அதே வேலைக்குச் செல்ல வேண்டுமே என்று அவன் பயந்தான். அந்த ஆற்றிலிருந்து அந்த ஊருக்குத் தண்ணீரைக் கொண்டுவர வேறு ஏதாவது மேம்பட்ட வழி இருந்ததா என்று சிந்திக்க அவன் உறுதி பூண்டான்.



பைப்லைன் பையன் பாப்லோ

மறுநாள் காலையில் அவர்கள் வாளியும் கையுமாக ஆற்றை நோக்கி நடந்து கொண்டிருந்தபோது, பாப்லோ புரூனோவிடம், “எனக்கு ஒரு யோசனை பிறந்துள்ளது,” என்று கூறிவிட்டு, “ஒருசில சில்லறை நாணயங்களுக்காக நாள் முழுவதும் வாளியைத் தூக்கிக் கொண்டு அங்குமிங்கும் ஓடிக் கொண்டிருப்பதற்கு பதிலாக, ஆற்றிலிருந்து நம் ஊருக்கு ஒரு பைப்லைனைப் போட்டால் என்ன?” என்று கேட்டான்.

இதைக் கேட்டவுடன் புரூனோ ஆணியடித்தாற்போல அப்படியே நின்றுவிட்டான்.

“என்ன சொன்னாய்? பைப்லைனா? இது யாரும்

கேள்விப்படாத ஒன்றாக இருக்கிறதே?" என்று புரூனோ கேட்டான். பிறகு, "நமக்கு ஓர் அருமையான வேலை கிடைத்துள்ளது. என்னால் ஒரு நாளைக்கு 100 வாளித் தண்ணீரை ஆற்றிலிருந்து ஊருக்குக் கொண்டு செல்ல முடியும். ஒரு வாளிக்கு ஒரு பென்னி என்றால் ஒரு நாளைக்கு ஒரு டாலர் என்னால் சம்பாதிக்க முடியும். நான் பணக்காரனாக ஆகப் போகிறேன். இந்த வாரக் கடைசியில் என்னால் ஒரு ஜோடிக் காலணிகளை வாங்க முடியும். இந்த மாதக் கடைசியில் என்னால் ஒரு பசுவை வாங்க முடியும். ஆறு மாதங்களில் ஒரு புதிய குடிசையைக் கட்டிக் கொள்ள முடியும். இந்த ஊரிலேயே சிறந்த வேலை நமக்குத்தான் கிடைத்துள்ளது. வார இறுதி நாட்களில் நாம் வேலை செய்ய வேண்டாம். ஆண்டுக்கு இரண்டு வாரகால விடுமுறையும் நமக்கு உண்டு. வாழ்க்கையில் இதற்கு மேல் என்ன வேண்டும்? உன் பைப்லைன் யோசனையைத் தூக்கிக் குப்பையில் போட்டுவிட்டு ஆக வேண்டிய வேலையைப் பார்!" என்று அவன் கர்ஜித்தான்.

பாப்லோ அவ்வளவு சுலபமாக ஊக்கமிழக்கும் ஆள் அல்ல. அவன் பொறுமையாகத் தன்னுடைய பைப்லைன் திட்டத்தைத் தன் நண்பனுக்கு எடுத்துரைத்தான். தினமும் ஆற்று நீரை வாளிகளில் சுமந்து சென்று ஊர்த் தொட்டியில் கொட்டுவதற்குப் பாதி நேரத்தைப் பயன்படுத்திவிட்டு, மீதி நேரத்தையும் வார இறுதி நாட்களையும் பைப்லைனை உருவாக்கச் செலவழிக்க அவன் திட்டமிட்டான். பாறைகள் நிறைந்த பூமியில் பைப்லைனைப் போடுவதற்காகப் பள்ளத்தைத் தோண்டுவது முதுகொடிக்கும் வேலையாக இருக்கும் என்பதை அவன் அறிந்திருந்தான். தான் எவ்வளவு வாளி நீரைக் கொண்டு வருகிறோமோ அதற்கு ஏற்பவே தனக்குச் சம்பளம் வழங்கப்படும் என்பதால், முதலில் தன்னுடைய வருவாய் குறைவாக இருக்கும்

என்பதையும் அவன் அறிந்திருந்தான். தன்னுடைய பைப்லைன் முடிவடைந்து அது பணம் ஈட்டிக் கொடுப்பதற்கு ஒரு வருடமோ அல்லது இரண்டு வருடங்களோகூட ஆகலாம் என்பதையும் அவன் அறிந்து வைத்திருந்தான். பாப்லோவிற்குத் தன் கனவின்மீது நம்பிக்கை இருந்தது. எனவே, அதை நனவாக்கும் முயற்சியில் அவன் குதித்தான்.



புரூனோவும் அந்த ஊரிலிருந்தவர்களும், ‘பைப்லைன் பையன் பாப்லோ’ என்று அவனைக் கேலி செய்தனர். பாப்லோவைவிட இரண்டு மடங்கு சம்பாதித்த புரூனோ, தான் வாங்கிய பொருட்களைக் காட்டி தம்பட்டம் அடித்துக் கொண்டான். தோலால் ஆன சேணத்துடன்கூடிய ஒரு கழுதையை வாங்கி, அதைத் தன்னுடைய புதிய இரண்டு மாடிக் குடிசையின் முற்றத்தில் அவன் கட்டிப் போட்டான். அவன் விதவிதமான ஆடைகளை வாங்கி அணிந்து கொண்டான், உள்ளூர் மதுவிடுதிக்குச் சென்று மதுவருந்தினான், புதிய வகைப் பதார்த்தங்களை உட்கொண்டான். கிராமவாசிகள் அவனைத் ‘திருவாளர் புரூனோ’ என்று அழைத்தனர். மதுவிடுதியில் இருந்தவர்கள் அவன் எல்லோருக்கும் இலவசமாக வாங்கிக் கொடுத்த மதுவைக் குடித்துவிட்டு, அவன் கூறிய அறுவை ஜோக்குகளுக்கு பலமாகச் சிரித்தனர்.

சிறிய நடவடிக்கைகள், பெரிய விளைவுகள்

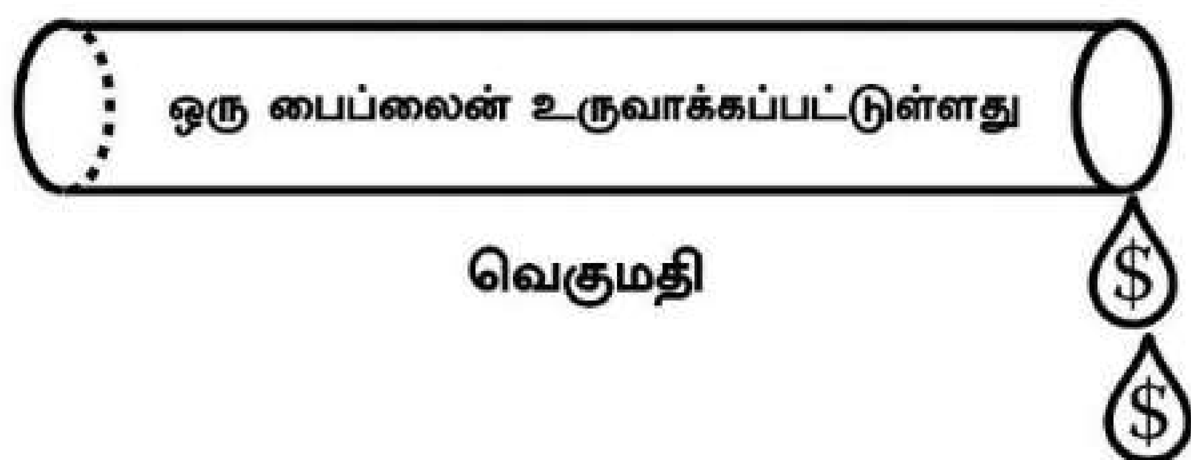
மாலை வேளைகளிலும் வார இறுதி நாட்களிலும், புரூனோ தன் வீட்டுத் திண்ணையில் உல்லாசமாக

அமர்ந்திருக்க, பாப்லோ தன் பைப்லைனுக்காகப் பள்ளம் தோண்டிக் கொண்டிருந்தான். முதல் சில மாதங்களுக்கு, தன் முயற்சிகளுக்கான பலன் எதுவும் பாப்லோவுக்குக் கண்கூடாகத் தெரியவில்லை.

புரூனோவைவிடப் பாப்லோ அதிகக் கடினமாக வேலை செய்ய வேண்டியிருந்தபோதிலும், நாளைய கனவுகள் இன்றைய தியாகங்களின்மீதுதான் கட்டியெழுப்பப்படுகின்றன என்று அவன் தனக்குத் தானே நினைவுபடுத்திக் கொண்டான். தினமும் அவன் கொஞ்சம் கொஞ்சமாகப் பள்ளம் தோண்டிக் கொண்டிருந்தான். முதலில் பத்து அடிகள், இருபது அடிகள், பின்னர் நூறு அடிகள் என்று அது நீண்டது.

நீண்டகாலப் பயனுக்காகக் குறுகியகால வலிகளைப் பொறுத்துக் கொள்ள வேண்டும் என்று அவன் தனக்குத் தானே கூறிக் கொண்டான். அவன் தினமும் தனக்கு ஓர் இலக்கை நிர்ணயித்துக் கொண்டு, தான் அந்த இலக்கை அடைந்ததைக் கொண்டாடவும் செய்தான்.

“வெற்றிப் பரிசின்மீதிருந்து கண்களை விலக்காதே,” என்று அவன் மீண்டும் மீண்டும் தனக்குள் கூறிக் கொண்டான். உள்ளூர் மதுவிடுதியிலிருந்து வந்த கேளிக்கைச் சத்தங்களைக் கேட்டுக் கொண்டே அவன் கண்ணயர்ந்தான்.



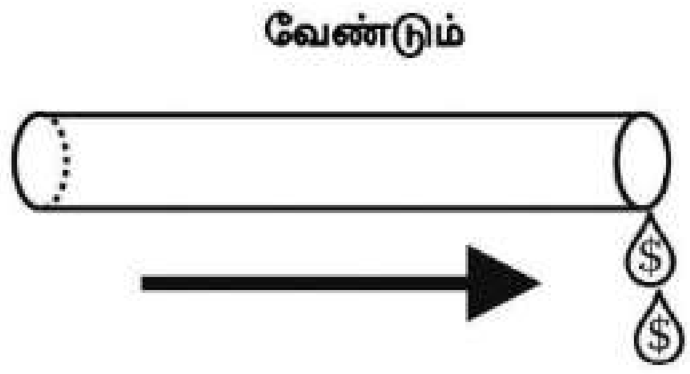
அதிர்ஷ்டம் இடம் மாறியது

மாதங்கள் உருண்டோடின. தன்னுடைய பைப்லைன்

பாதி நிறைவடைந்துவிட்டது என்பதைப் பாப்லோ ஒருநாள் உணர்ந்தான். அதன் காரணமாக அவன் தன் வாளிகளை நிரப்பப் பாதி வழிதான் செல்ல வேண்டியிருந்தது. அதனால் மிச்சப்பட்ட நேரத்தை அவன் மேலும் பள்ளம் தோண்டப் பயன்படுத்திக் கொண்டான். முடிவு நாள் வேகமாக நெருங்கிக் கொண்டிருந்தது.

பாப்லோ ஓய்வெடுத்துக் கொண்டிருந்தபோது தன்னுடைய பழைய நண்பன் புரூனோ கஷ்டப்பட்டு வாளிகளைச் சுமந்து கொண்டிருப்பதைப் பார்த்துக் கொண்டிருந்தான். புரூனோவின் முதுகு முன்பைவிட அதிகமாக வளைந்திருந்தது. தன் வாழ்நாள் முழுவதும் தான் இப்படித் தண்ணீரைச் சுமந்து கொண்டே இருக்க வேண்டும் என்ற நினைப்பு புரூனோவுக்கு வருத்தத்தையும் கோபத்தையும் ஏற்படுத்தியது. அதனால் அவன் தன் வீட்டில் ஓய்வெடுக்கும் நேரத்தைக் குறைத்துக் கொண்டு, மதுவிடுதியில் அதிக நேரம் செலவழிக்கத் தொடங்கினான். அவன் அங்கு வந்தபோது அதன் வழக்கமான வாடிக்கையாளர்கள், “இதோ வருகிறான் வாளிக்காரன்,” என்று முணுமுணுத்தனர். பெரும் குடிகாரன் ஒருவன் தன் முதுகை வளைத்து புரூனோவைப்போலத் தள்ளாடி நடந்து காட்டியபோது அங்கிருந்தவர்கள் அனைவரும் சிரித்தனர். இப்போதெல்லாம் புரூனோ வேறு யாருக்கும் மது வாங்கிக் கொடுப்பதில்லை. அவன் தனியாக ஓர் இருண்ட மூலையில் காலி பாட்டில்களுடன் ஒரு மேசையில் அமர்ந்திருப்பதையே விரும்பினான்.





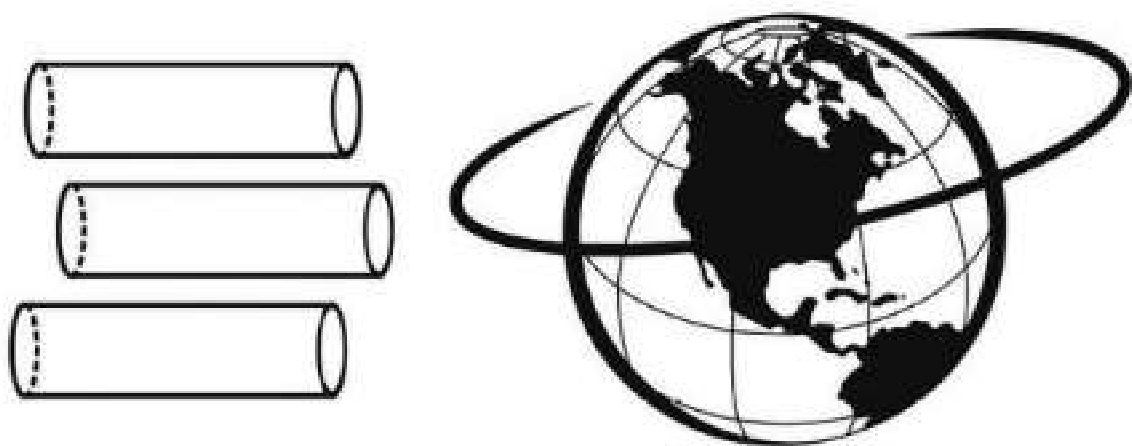
இறுதியில் பாப்லோவின் வெற்றி நாள் வந்தது. பைப்லைன் நிறைவடைந்திருந்தது. அந்தப் பைப்லைனின் வழியாக நீர் பொதுத் தொட்டியில் கொட்டுவதைப் பார்க்க கிராம மக்கள் கூடினர். இப்போது அந்த ஊருக்கு நல்ல தண்ணீர் தொடர்ந்து கிடைத்துக் கொண்டிருந்ததால், அதைச் சுற்றியிருந்த பகுதியிலுள்ள மக்களும் அங்கு குடிபெயர்ந்தனர். இதனால் அந்த கிராமம் பெரிதாக வளர்ந்து தழைத்தோங்கியது.

பைப்லைன் முடிந்துவிட்டதால் பாப்லோ வாளிகளில் நீரைக் கொண்டுவர வேண்டிய தேவை இல்லாமல் போய்விட்டது. அவன் வேலை செய்தாலும் சரி, செய்யாவிட்டாலும் சரி, நீர் தொடர்ந்து வந்து கொண்டேயிருந்தது. அவன் தூங்கிக் கொண்டிருந்தபோதும், அவன் உணவருந்திக் கொண்டிருந்தபோதும், அவன் வார இறுதி நாட்களில் விளையாடிக் கொண்டிருந்தபோதும் நீர் கொட்டிக் கொண்டே இருந்தது. கிராமத்திற்குள் அதிகமான அளவு நீர் கொட்டக் கொட்ட அதிகமான பணம் அவன் பாக்கெட்டுக்குள் கொட்டிக் கொண்டிருந்தது.

'பைப்லைன் பையன்' என்று கேலி செய்யப்பட்டப் பாப்லோ, மாயாஜால மனிதனாகக் கொண்டாடப்பட்டான். அவனுடைய முன்னோக்குப் பார்வையைப் பாராட்டிய உள்ளூர் அரசியல்வாதிகள் அவனை மேயர் பதவிக்குப் போட்டியிடும்படி

மன்றாடினர். ஆனால் தான் சாதித்திருந்தது மாயாஜாலம் அல்ல என்பதைப் பாப்லோ அறிந்திருந்தான். ஒரு மாபெரும் கனவின் முதல் காட்சி மட்டுமே அது. பாப்லோ தன் சாதனையை கிராமத்தைத் தாண்டி வெளியேயும் நிகழ்த்த விரும்பினான்.

உலகம் முழுவதும் பைப்லைனைப் போட அவன் திட்டமிட்டான்.



உதவிக்கு அவன் தன் நண்பனை நியமித்தல்

பைப்லைன் வந்ததால் புரூனோவுக்கு வேலை போய்விட்டது. தன்னுடைய பழைய நண்பன் மதுவிடுதிக்கு வந்து சென்றோரிடமெல்லாம் கையேந்திக் கொண்டிருந்ததைப் பார்க்க பாப்லோவுக்கு சங்கடமாக இருந்தது. அதனால் அவன் ஒருநாள் புரூனோவை சந்தித்தான்.

"புரூனோ, நான் உன் உதவியை நாடி வந்துள்ளேன்," என்று பாப்லோ அவனிடம் கூறினான்.

புரூனோ கூன் விழுந்திருந்த தன் முதுகை லேசாக நிமிர்த்தி, தன் கண்களைச் சுருக்கி, "என்னைக் கேலி செய்யாதே," என்று சீறினான்.

"நான் தற்பெருமை அடித்துக் கொள்ளுவதற்காக இங்கு வரவில்லை,"என்று பாப்லோ கூறினான். "நான் உனக்கு ஒரு நல்ல தொழில் வாய்ப்பை வழங்கவே வந்துள்ளேன். என்னுடைய முதல் பைப்லைனைப் போட்டு முடிக்க எனக்கு இரண்டு வருடங்கள் ஆயின.

ஆனால் இந்த இரண்டு வருடங்களில் நான் நிறையவே கற்றுக் கொண்டுள்ளேன். எந்தக் கருவிகளைப் பயன்படுத்த வேண்டும், எங்கு தோண்ட வேண்டும், பைப்பை எப்படிப் போட வேண்டும் போன்றவற்றை நான் தெரிந்து கொண்டுள்ளேன். இந்த இரண்டு ஆண்டு காலமும் நான் தொடர்ந்து குறிப்பெடுத்து வந்துள்ளேன். இன்னொரு பைப்லைனைப் போடுவதற்கும், அதற்கு பிறகு இன்னொன்று, அதையடுத்து மேலும் ஒன்று என்று நிறைய பைப்லைன்களைப் போடத் தேவையான அமைப்புமுறை ஒன்றை நான் வடிவமைத்துள்ளேன்.

"இப்போது என்னால் தனியாக இன்னொரு பைப்லைனை ஒரு வருடத்திற்குள் போட்டு முடிக்க முடியும். ஆனால் அது என்னுடைய நேரத்தை நான் சிறப்பாகச் செலவழிப்பதாக இருக்காது. பைப்லைனை எப்படிப் போடுவது என்பதை உனக்கும் பிறருக்கும் கற்றுக் கொடுக்க நான் திட்டமிட்டுள்ளேன். பிறகு நீ அதைப் பிறருக்குக் கற்றுக் கொடுக்க நான் உனக்குச் சொல்லிக் கொடுப்பேன். அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் மேலும் பிறருக்குக் கற்றுக் கொடுப்பர். இந்தப் பகுதியிலுள்ள ஒவ்வொரு கிராமத்திற்கும் பைப்லைன் போடப்படும்வரை அது தொடரப்படும். பிறகு அது நாடெங்கும் விரிவுபடுத்தப்படும். இறுதியில், உலகிலுள்ள அனைத்து கிராமங்களையும் அது சென்றடையும்.

"புரூனோ, இப்படி யோசி," என்று பாப்லோ தொடர்ந்தான். "இந்தப் பைப்லைன் வழியாகச் செல்லும் நீருக்கு ஒரு லிட்டருக்கு இவ்வளவு என்று ஒரு சிறிய தொகையை நாம் வசூலிக்கலாம். நீர் எவ்வளவு அதிகமாக இந்தப் பைப்லைன் வழியாகப் பாய்கிறதோ, அவ்வளவு அதிகப் பணம் நம் பாக்கெட்டுகளில் வந்து கொட்டும். நான் உருவாக்கியுள்ள பைப்லைன் என்னுடைய கனவின் முடிவு அல்ல, அது என் கனவின் தொடக்கமே."

இறுதியில் ஒருவழியாக புரூனோவால் பாப்லோவினுடைய திட்டத்தின் பிரம்மாண்டத்தைப் பார்க்க முடிந்தது. அவன் புன்னகைத்துக் கொண்டே, காய்த்துப் போயிருந்த தன் கைகளைத் தன்னுடைய பழைய நண்பனை நோக்கி நீட்டினான். அவர்கள் இருவரும் கைகுலுக்கிக் கொண்டனர். பின்னர், நீண்டகாலம் பிரிந்திருந்துவிட்டு மீண்டும் ஒன்றுசேர்ந்த நண்பர்களைப்போல அவர்கள் ஒருவரையொருவர் ஆரத் தழுவிக் கொண்டனர்.

வாளிகளைத் தூக்கிக் கொண்டு திரியும் உலகில் பைப்லைன் கனவுகள்

பல வருடங்கள் உருண்டோடின. பாப்லோவும் புரூனோவும் ஓய்வு பெற்று வெகுகாலம் ஆகியிருந்தது. ஆனால் இன்றும் அவர்களுடைய உலகளாவிய பைப்லைன் திட்டங்களின் காரணமாக, அவர்களுடைய வங்கிக் கணக்கில் பணம் கொட்டப்பட்டுக் கொண்டிருப்பது தொடருகிறது. எப்போதாவது கிராமப்புறங்கள் வழியாக அவர்கள் செல்லும்போது, வாளிகளில் நீரைச் சுமந்து கொண்டு செல்லும் இளைஞர்களை அவர்கள் கடந்து செல்வதுண்டு.

உடனே அந்த நண்பர்கள் இருவரும் அந்த இளைஞர்களை நிறுத்தித் தங்களுடைய கதையை அவர்களிடம் கூறுவர். அதோடு, அவர்கள் சொந்தமாகப் பைப்லைன் அமைக்கத் தாங்கள் உதவத் தயார் என்றும் அவர்களிடம் தெரிவிப்பர். ஒரு சிலர் உடனடியாக அந்த வாய்ப்பைப் பயன்படுத்திக் கொண்டு பைப்லைன் தொழிலில் இறங்குவர். ஆனால் பெரும்பாலானோர் அவசர அவசரமாக அந்த யோசனையை ஒதுக்கித் தள்ளிவிடுவர். பாப்லோவும் புரூனோவும் மீண்டும் மீண்டும் ஒரே மாதிரியான சாக்குப்போக்குகளையே பிறரிடமிருந்து கேட்டுக் கொண்டிருந்தனர்.

“எனக்கு நேரமில்லை.”

“என் நண்பனின் தோழனின் நண்பன் ஒரு பைப்லைனைப் போட முயன்று தோல்வியுற்றதாக நான் கேள்விப்பட்டுள்ளேன்.”

“துவக்க காலத்தில் இதில் குதித்தவர்கள் மட்டும்தான் இதில் பணம் பண்ணியிருக்கிறார்கள்.”

“நான் என் வாழ்நாள் முழுவதும் வாளிகளை மட்டுமே சுமந்துள்ளேன். எனக்கு எது நன்றாகத் தெரியுமோ, அதோடு நான் நிறுத்திக் கொள்ள விரும்புகிறேன்.”

“இதுபோன்ற திட்டங்களில் பணத்தை இழந்தவர்களைப் பற்றி நான் அறிவேன். அந்தப் பட்டியலில் என் பெயரையும் இணைத்துக் கொள்ள நான் விரும்பவில்லை.”

ஏராளமானோருக்கு முன்னோக்கு அறவே இல்லை என்பது பாப்லோவையும் புரூனோவையும் மிகவும் வருத்தமடையச் செய்தது.

வாளிகளைத் தூக்கிக் கொண்டு திரியும் மக்களை உள்ளடக்கிய உலகில்தான் தாங்கள் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறோம் என்ற உண்மையையும், அரிதான வெகுசிலரே பைப்லைன் கனவுகளோடு வலம் வருகின்றனர் என்ற நிதர்சனத்தையும் ஏற்றுக் கொள்ளுவதைத் தவிர பாப்லோவுக்கும் புரூனோவுக்கும் வேறு வழி இருக்கவில்லை.

பகுதி ஒன்று

ஒவ்வொரு வாளியாகப் பணத்தை சேகரித்துக் கொண்டிருப்பவர்களின் உலகம்

அத்தியாயம் 1

நீங்கள் வாளியைத் தூக்கிக் கொண்டிருக்கிறீர்களா அல்லது ஒரு பைப்லைனை உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கிறீர்களா?

மறுநாள் காலையில் அவர்கள் வாளியும் கையுமாக ஆற்றை நோக்கி நடந்து கொண்டிருந்தபோது, பாப்லோ புரூனோவிடம், “எனக்கு ஒரு யோசனை பிறந்துள்ளது,” என்று கூறிவிட்டு, “ஒருசில சில்லறை நாணயங்களுக்காக நாள் முழுவதும் வாளியைத் தூக்கிக் கொண்டு அங்குமிங்கும் ஓடிக் கொண்டிருப்பதற்கு பதிலாக, ஆற்றிலிருந்து நம் ஊருக்கு ஒரு பைப்லைனைப் போட்டால் என்ன?” என்று கேட்டான்.

இதைக் கேட்டவுடன் புரூனோ ஆணியடித்தாற்போல அப்படியே நின்றுவிட்டான்.

“என்ன சொன்னாய்? பைப்லைனா? இது யாரும் கேள்விப்படாத ஒன்றாக இருக்கிறதே?” என்று புரூனோ கேட்டான்.

- ‘பைப்லைனில் பணம்’ உருவகக் கதையிலிருந்து

நீங்கள் எப்படி? வாளியைத் தூக்கிக் கொண்டிருக்கிறீர்களா அல்லது ஒரு பைப்லைனை உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கிறீர்களா?

புரூனோவைப்போல உங்களுக்கும் வேலை செய்யும்போது மட்டுமே பணம் அளிக்கப்படுகிறதா?

அல்லது, நீங்கள் பாப்லோவைப்போல ஒரு முறை வேலை செய்துவிட்டு மீண்டும் மீண்டும் பணத்தை அறுவடை செய்து கொண்டிருக்கிறீர்களா?

நீங்களும் பெரும்பாலானோரைப்போல இருக்கும் பட்சத்தில் வாளித் திட்டத்தைத்தான் பின்பற்றிக் கொண்டிருப்பீர்கள். அதை நான் ‘பணத்திற்குப் பண்டமாற்றாக நேரத்தைக் கொடுத்தல்’ என்று அழைக்கிறேன். அது எப்படி வேலை செய்யும் என்பது உங்களுக்கே தெரியும்.

ஒரு மணிநேர வேலைக்கு ஒரு மணிநேர ஊதியம்

ஒரு மாத வேலைக்கு ஒரு மாத ஊதியம்

ஒரு வருட வேலைக்கு ஒரு வருட ஊதியம்

"இந்தப் பல்லவிதான் எனக்குத் தெரியுமே!" என்கிறீர்களா?



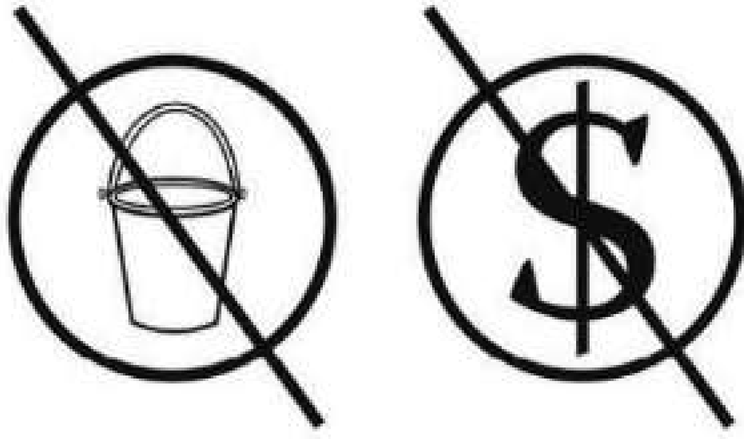
= பணத்திற்குப் பண்டமாற்றாக நேரத்தைக் கொடுத்தல்

இதில் உள்ள ஒரு சிக்கல் என்னவென்றால், நீங்கள் வாளியைத் தூக்குவதை நிறுத்தியதும் பணம் வருவதும் நின்றுவிடும். அதாவது 'பாதுகாப்பான வேலை' அல்லது 'கனவு வேலை' என்பதெல்லாம் வெறும் மாயை என்று இதற்குப் பொருள். வாளியைத் தூக்கிக் கொண்டு திரிவதில் உள்ள பிரச்சனை, அது தற்காலிகமானது என்பதுதான்.

புரூனோ ஒரு நாள் காலையில் எழுந்திருக்கும்போது அவனுக்கு முதுகுப் பிடிப்பு ஏற்பட்டிருந்து, அவன் அன்று வேலைக்குச் செல்லவில்லை என்றால், அன்று அவன் எவ்வளவு சம்பாதித்திருப்பான்? பூஜ்ஜியம்!

வேலை இல்லையா? அப்படியானால் பணமும் கிடையாது.

வாளியைத் தூக்கிக் கொண்டு திரியும் எல்லா வேலைகளுக்கும் இது பொருந்தும். அந்த வேலைக்கு வழங்கப்பட்டிருக்கும் நோய்க்கால விடுப்பு மற்றும் இதர விடுப்புகளை நீங்கள் காலி செய்துவிட்டப் பிறகு நீங்கள் வேலைக்குச் செல்லவில்லை என்றால், உங்களுக்குச் சம்பளம் கிடையாது. இதற்கு மேல் வேறு பேச்சு எதுவும் கிடையாது.



வாளி இல்லையேல் பணமும் இல்லை

இனியும் வாளியைத் தூக்க முடியாத நிலையில் இருக்கும் பல் மருத்துவர் ஒருவர்

இப்போது நாம் ஓர் உண்மைக் கதையைப் பார்ப்போம். என்னுடைய முந்தைய பல் மருத்துவர் மிகச் சிறந்த மருத்துவர். அவர் ஒரு நல்ல பெண்மணியும்கூட. வலியே தெரியாமல் பல்லைப் பிடுங்குவதில் வல்லவர் அவர். அவர் தான் விரும்பிய வேலையைச் செய்து வந்தார். தான் ஒரு நாளைக்கு எத்தனை மணிநேரம் வேலை செய்ய வேண்டும் என்பதை அவரே தீர்மானித்துக் கொண்டார். வாரத்திற்கு மூன்று நாட்கள் மட்டுமே அவர் வேலை செய்தார். மீதி நாட்களை அவர் தன்னுடைய குடும்பத்தோடு செலவிட்டார். அப்படி வாரத்திற்கு மூன்று நாட்கள் மட்டுமே அவர் வேலை செய்து, வருடத்திற்கு ஒரு லட்சம் டாலர்கள் சம்பாதித்தார்.

எல்லாம் நன்றாகத்தான் போய்க் கொண்டிருந்தது. அவர் நாற்பது வயதை நெருங்கிக் கொண்டிருந்தபோது திடீரென்று ஒருநாள் அவருக்குக் கை விரல்களில் தீவிர வலி ஏற்பட்டது. அதனால் அவரால் தன்னுடைய பல் மருத்துவப் பணியைத் தொடர முடியவில்லை. எனவே, உள்ளூர் பல்கலைக்கழகம் ஒன்றில் ஒரு விரிவுரையாளராக அவர் சேர்ந்தார். அவர் ஒரு

மருத்துவராக சம்பாதித்துக் கொண்டிருந்த பணத்தில் மூன்றில் ஒரு பங்கு சம்பளமே இப்போது அவருக்கு வழங்கப்பட்டது. அவருடைய தவறு ஏதுமின்றி, அவருக்குப் பிடித்தமான வேலை அவரிடமிருந்து களவு போயிற்று.

பாதுகாப்பான வாளி தூக்கும் வேலை என்ற ஒன்று கிடையாது என்று நான் ஏன் கூறினேன் என்பது இப்போது உங்களுக்குப் புரிகிறதா? வாளி தூக்கிகளின் நிலை எவ்வளவு பலவீனமான ஒன்றாக இருக்கிறது என்பதை உங்களால் பார்க்க முடிகிறதா?

நேரத்தைக் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெறும் திட்டத்தில் உங்களால் நேரத்தைக் கொடுக்க முடியவில்லை என்றால் உங்களுக்குப் பணம் கிடைக்காது.

பாப்லோ இதை வெகு சீக்கிரமாகவே புரிந்து கொண்டான். அவன் தன்னுடைய நேரத்தைச் செலவழிக்காமல் இருந்தபோதும் தனக்குத் தொடர்ந்து பணம் கிடைத்துக் கொண்டிருப்பதை அவன் உறுதி செய்து கொண்டான்.

வாளி தூக்கித் திரிவதில் பாதுகாப்பு எதுவும் கிடையாது என்பதையும், பைப்லைன்தான் தன்னுடைய வாழ்வாதாரம் என்பதையும் அவன் புரிந்து வைத்திருந்தான்.

உங்களால் நேரத்தைக் கொடுக்க முடியவில்லை என்றால் என்னவாகும்?

நாளையே உங்களுடைய வருவாய் நின்றுவிட்டால் என்னவாகும்?

திடீரென்று உங்களுடைய வேலை பறி போய்விட்டால் நீங்கள் என்ன செய்வீர்கள்?

நீங்கள் திடீரென்று நோய்வாய்ப்பட்டோ அல்லது ஊனம் ஏற்பட்டோ நீங்கள் அதுவரை தூக்கித் திரிந்து கொண்டிருந்த வாளியை உங்களால் தூக்க முடியாமல்

போய்விட்டால் என்னவாகும்?

எதிர்பாராத விதமாக ஏற்பட்டப் பெரும் மருத்துவச் செலவு உங்களுடைய சேமிப்பு முழுவதையும் காலி செய்துவிட்டால் என்னவாகும்?

நாளையே உங்களுடைய வருவாய் நின்றுவிட்டால், உங்களால் எவ்வளவு நாட்களுக்குத் தாக்குப்பிடிக்க முடியும்? உங்களுடைய கடன் தவணைகளை உங்களால் கட்ட முடியுமா? உங்களால் உங்கள் குழந்தைகளின் பள்ளிக் கட்டணத்தைச் செலுத்த முடியுமா?

உங்களுடைய சேமிப்பு எவ்வளவு காலம் தாக்குப்பிடிக்கும?

ஆறு மாதங்கள்? **மூன்று மாதங்கள்?** **மூன்று வாரங்கள்?**







எதிர்பாராத அசம்பாவிதம் ஏதேனும் உங்கள் வாழ்க்கையில் திடீரென்று ஏற்பட்டால், உங்களையும் உங்கள் குடும்பத்தையும் பாதுகாக்க உங்களிடம் ஏதாவது வாழ்வாதாரம் இருக்கிறதா? அல்லது உங்களுக்கு வருவாய் தேவைப்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் காலம் முழுவதும் வாளிகளைச் சுமந்து திரியும் வேலை தொடர்ந்து நீடித்துக் கொண்டிருக்கும் என்று நீக்கள் பகற்கனவு கண்டு கொண்டிருக்கிறீர்களா?

நீங்கள் குப்பை கூட்டிக் கொண்டிருந்தாலும் சரி அல்லது ஓர் அலுவலகத்தில் பணியாற்றிக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, ஒரு குறிப்பிட்டக் கால அளவிற்கு ஒரு குறிப்பிட்டப் பணத்தை நீங்கள் பெற்றுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள், அவ்வளவுதான்.

அதில் பாதுகாப்பு எப்படி இருக்கும்?

நீங்கள் விளையாடிக் கொண்டிருக்கும்போதுகூட உங்களுடைய

பைப்லைன் உங்களுக்குப் பணத்தைக் கொடுக்கும்

மேம்பட்ட வழி ஏதாவது இருக்க வேண்டும் என்று பாப்லோ யோசித்ததுபோல மேம்பட்ட வழி ஒன்று உண்மையிலேயே இருக்கிறது.

அதுதான் பைப்லைன் பணம். உபரி வருமானம். நீங்கள் உங்கள் நேரத்தை அதற்காகச் செலவழிக்கிறீர்களோ இல்லையோ, அந்த வருமானம் தொடர்ந்து வந்து கொண்டே இருக்கும். உண்மையான பொருளாதாரப் பாதுகாப்பு வேண்டுமென்றால் அதற்கு ஒரே வழி, பாப்லோ செய்ததைப்போல வாளியைத் தூக்கிக் கொண்டு திரியும்போதே பைப்லைனைப் போடுவதுதான்.

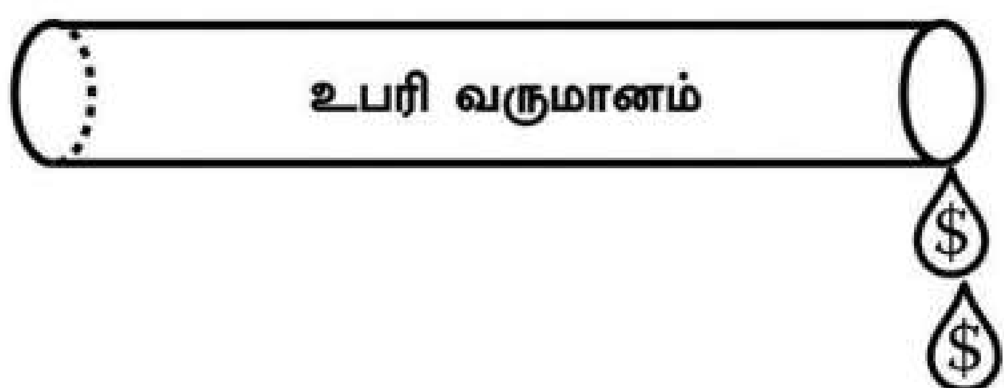
பணத்திற்கு நேரத்தைப் பண்டமாற்றாக அளிக்கும் சுழலுக்குள்ளிருந்து தப்பிக்க உதவுவதால் பைப்லைன்கள் உண்மையிலேயே வாழ்வாதாரங்கள்தாம். ஒரு பைப்லைனை நீங்கள் ஒருமுறை உருவாக்கிவிட்டால், அது தொடர்ந்து பணத்தைக் கொட்டிக் கொண்டிருக்கும்.

உங்களுடைய பைப்லைன் ஆண்டு முழுவதும் ஓய்வு ஒழிச்சலின்றி உழைத்துக் கொண்டிருக்கும். நீங்கள் விளையாடிக் கொண்டிருக்கும்போதும், நீங்கள் உறங்கிக் கொண்டிருக்கும்போதும், நீங்கள் நோய்வாய்ப்பட்டிருக்கும்போதும், நீங்கள் ஓய்வு பெற்றப் பிறகும் அது இயங்கிக் கொண்டே இருக்கும்.

அதுதான் உபரி வருமானத்தின் அபார சக்தி.

அதனால்தான் நான் பைப்லைன்களை வாழ்வாதாரங்கள் என்று அழைக்கிறேன்.

பைப்லைன்கள் = வாழ்வாதாரங்கள்



அத்தியாயம் 2

பெரும்பான்மையானோர் ஒவ்வொரு வாளியாகத்தான் பணத்தை சேகரித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர்

"நமக்கு ஓர் அருமையான வேலை கிடைத்துள்ளது. என்னால் ஒரு நாளைக்கு 100 வாளித் தண்ணீரை ஆற்றிலிருந்து ஊருக்குக் கொண்டு செல்ல முடியும். ஒரு வாளிக்கு ஒரு பென்னி என்றால் ஒரு நாளைக்கு ஒரு டாலர் என்னால் சம்பாதிக்க முடியும். நான் பணக்காரனாக ஆகப் போகிறேன். இந்த வாரக் கடைசியில் என்னால் ஒரு ஜோடிக் காலணிகளை வாங்க முடியும். இந்த மாதக் கடைசியில் என்னால் ஒரு பசுவை வாங்க முடியும். ஆறு மாதங்களில் ஒரு புதிய குடிசையைக் கட்டிக் கொள்ள முடியும். இந்த ஊரிலேயே சிறந்த வேலை நமக்குத்தான் கிடைத்துள்ளது. வார இறுதி நாட்களில் நாம் வேலை செய்ய வேண்டாம். ஆண்டுக்கு இரண்டு வாரகால விடுமுறையும் நமக்கு உண்டு. வாழ்க்கையில் இதற்கு மேல் என்ன வேண்டும்? உன் பைப்லைன் யோசனையைத் தூக்கிக் குப்பையில் போட்டுவிட்டு ஆக வேண்டிய வேலையைப் பார்!"

- 'பைப்லைனில் பணம்' உருவகக் கதையிலிருந்து

ஒரு மருத்துவர் தன்னுடைய நான்கு வருடப் பழைய காரை ஓட்டிக் கொண்டு வந்து ஒரு மழலையர் காப்பகத்தின் வாசலில் நிறுத்தினார். அவர் தன் காரைவிட்டு இறங்கியபோது தன்னுடைய ஸ்டெதஸ்கோப்பைத் தன் இருக்கையில் வைத்துவிட்டு இறங்கினார். அவருடைய மகள் அதனோடு விளையாடத் தொடங்கினாள்.

"என் மகள் என் காலடிகளைப் பின்பற்றப் போகிறாள். இது என் வாழ்நாளில் ஒரு பெருமைமிக்க நாள்," என்று அவர் நினைத்துக் கொண்டார்.

அக்குழந்தை அந்த ஸ்டெதஸ்கோப்பைத் தன் கழுத்தில் மாட்டிக் கொண்டு, உடலில் வைத்துப் பார்ப்பதற்காக அதன் முனையில் இருக்கும வட்ட வடிவ உணரியைத் தன் கையில் ஒரு மைக்கைப்போலப் பிடித்துக் கொண்டு இவ்வாறு கூறியது:

"மெக்டொனால்ட்ஸுக்கு நான் உங்களை வரவேற்கிறேன். நீங்கள் என்ன சாப்பிட விரும்புகிறீர்கள்?"

நாம் ஏன் வாளிகளைத் தூக்கித் திரியும் வேலைகளை நோக்கி ஈர்க்கப்படுகிறோம் என்பதை இந்தக் குட்டிக் கதை அழகாக விளக்குகிறது. "பார்ப்பதை அப்படியே காப்பியடிக்கும் குரங்குக் கதை" என்று இதை நான் அழைக்கிறேன். மெக்டொனால்ட்ஸ் துரித உணவகத்திற்கு அந்தக் குழந்தை அடிக்கடி அழைத்துச் செல்லப்பட்டதால், அங்குள்ளவர்கள் செய்ததை அது அப்படியே காப்பியடித்துவிட்டது.

பெரும்பாலான வளர்ந்த மனிதர்களும் அக்குழந்தையைப்போலத்தான் நடந்து கொள்ளுகின்றனர். நம்மைச் சுற்றியுள்ள மக்களில் 99 சதவீதத்தினர் வாளிகளைத் தூக்கிக் கொண்டு திரியும் வேலைகளில் இருப்பதால், வாழ்க்கையில் நாம் பெற விரும்புபவற்றைப் பெறுவதற்கான ஒரே வழி அதுதான் என்று நாம் அனுமானித்துக் கொள்ளுகிறோம்.

வாளி தூக்குபவர்களும் பைப்லைனை உருவாக்குபவர்களும்





மாதச் சம்பளக்காரர்கள் **உபரிச் சம்பளக்காரர்கள்**

அதனால்தான், பாப்லோவின் திட்டத்தை புரூனோ முதலில் நிராகரித்தான். ஏனெனில், அது முற்றிலும் வேறுபட்ட ஒன்றாகவும் தேவையில்லாமல் வம்பை விலைகொடுத்து வாங்கும் ஒன்றாகவும் இருந்ததாக அவன் நினைத்தான்.

பெரும்பாலான மக்கள் புரூனோவைப்போலவே சிந்திக்கின்றனர். லட்சக்கணக்கான மக்களால் எப்படித் தவறு செய்ய முடியும் என்று அவர்கள் நினைக்கின்றனர்.

பந்தயத்தின் முடிவில் தாங்கள் தலைகுப்புற ஒரு பெரும் பள்ளத்தில் விழப் போகிறோம் என்பதை அறியாமல் ஓடிக் கொண்டிருக்கும் எலிகளைப்போல அவர்கள் நடந்து கொள்ளுகின்றனர்.

வாளிகளைத் தூக்கிக் கொண்டு திரியும் வேலைகள் நம்மை அறியாமலேயே நம்மீது திணிக்கப்படுகின்றன

இவ்வுலகில், பைப்லைனை உருவாக்குபவர்களைவிட வாளிகளைத் தூக்கிக் கொண்டு திரிபவர்கள் மிகமிக அதிக எண்ணிக்கையில் இருக்கிறார்கள் என்பது அப்பட்டமான உண்மை.

ஏன் இப்படிப்பட்ட நிலை இருக்கிறது?

ஏனெனில், நம்முடைய பெற்றோர் வாளிகளைத் தூக்கிக் கொண்டு திரியும் வேலைகளில் இருந்தனர். நாமும் அதைத்தான் பின்பற்ற வேண்டுமென்று அவர்கள் நமக்கு கற்றுக் கொடுத்தனர். வாழ்க்கையில் முன்னேறுவதற்கான ஒரே வழி அதுதான் என்று அந்த அமைப்புமுறை வலியுறுத்தியது.

வாளிகளை எப்படித் தூக்குவது என்பதைப் பள்ளிக்குச் சென்று கற்றுக் கொள்ளுங்கள். பிறகு கடினமாக உழையுங்கள். பெரிய வாளிகளைச் சுமப்பதற்கான உரிமையைப் போராடிப் பெறுங்கள். இப்போதிருக்கும் வேலையை ராஜினாமா செய்துவிட்டு அதைவிடப் பெரிய வாளிகளைச் சுமக்க உங்களை அனுமதிக்கும் ஒரு நிறுவனத்திற்குத் தாவுங்கள். முன்பைவிட அதிக நேரம் கடினமாக உழையுங்கள். வாளிகளைத் தூக்கக் கற்றுக் கொடுக்கும் கல்லூரிகளுக்கு உங்களுடைய குழந்தைகளை அனுப்புங்கள். உலோக வாளிகளைப் பயன்படுத்திக் கொண்டிருக்கும் நிறுனங்களிலிருந்து பிளாஸ்டிக் வாளிகளைப் பயன்படுத்தும் நிறுவனங்களுக்கு மாறுங்கள். இந்த வாளி தூக்கும் வேலையிலிருந்து

ஓய்வு பெறும் நாளை எதிர்பார்த்துக் காத்திருங்கள். அதுவரை வாளிகளைத் தூக்குங்கள். மேலும் மேலும் வாளிகளைத் தூக்குங்கள்.

இந்த முயற்சியால் என்ன பயன் விளையப் போகிறது?

சொல்லிக் கொள்ளும்படியாகப் பெரிதாக ஒன்றுமில்லை.

'பரேடு' எனும் பத்திரிக்கையின்படி, சராசரி அமெரிக்கர்கள் ஆண்டொன்றுக்கு 28,500 டாலர்கள் சம்பாதிக்கின்றனர். அதில் 20 சதவீதம் வரிக்குப் போய்விடும். அப்படியானால், மீதியிருப்பது 22,500 டாலர்கள் மட்டுமே.

நான்கு பேர் அடங்கிய ஒரு குடும்பத்தை ஓட்ட அந்தப் பணம் கண்டிப்பாகப் போதாது. அதாவது, பெரும்பாலான குடும்பங்கள் கூடுதல் பணத்திற்காகப் பரிதவித்துக் கொண்டிருக்கின்றன.

வாளிகளை சுமப்பவர்களின் சராசரி வருவாய்



= $28,500

சில கசப்பான உண்மைகள்

வாளி தூக்கிக் கொண்டிருப்பவர்களுக்கு அதிகப் பணம் தேவைப்படும்போது அவர்கள் என்ன

செய்வார்கள்? மேலும் அதிகமான வாளிகளைச் சுமக்க வேண்டும். ஏனெனில், அவர்களால் வேறு எப்படியும் சிந்திக்க முடியாது.

"மாலை வேலைகளிலும் வார இறுதியிலும் வாளிகளைச் சுமக்கும் இரண்டாவது வேலையை நான் பெறுவேன்," என்று வாளி சுமக்கும் அப்பா கூறுவார்.

"குழந்தைகள் பிறப்பதற்கு முன்பு நான் பார்த்து வந்த அதே வாளி சுமக்கும் வேலைக்கு இப்போது என்னால் செல்ல முடியும்," என்று வாளி சுமக்கும் அம்மா கூறுவார்.

"பள்ளி நேரத்திற்குப் பின்பும் கோடை விடுமுறையிலும் வாளி சுமக்கும் வேலைகளைச் செய்ய நாம் நம் குழந்தைகளை அனுப்பலாம்," என்று பெற்றோர் கணக்குப் போடுவர்.

துல்லியமாக அதைத்தான் அவர்கள் செய்வர். அதன் விளைவு?

அதனால்தான் இன்று வேலைக்கென்றே தங்களை அர்ப்பணித்துக் கொண்டுள்ள ஜப்பானியர்களைவிட அமெரிக்கர்கள் அதிக நேரம் உழைத்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். அது அவர்களுக்கு வெற்றியைக் கொடுத்துள்ளதா?

ஒரே வார்த்தையில் கூற வேண்டுமென்றால் "இல்லை" என்பதுதான் அதற்கான பதில்.

மிகக் கசப்பான சில உண்மைகளை இப்போது நாம் பட்டியலிடலாம்:

- மக்களின் தனிநபர்க் கடன் பெரிதும் அதிகரித்துள்ளது. கடந்த 17 வருடங்களில் அமெரிக்க மக்களின் தனிநபர்க் கடன் இரட்டிப்பாகியுள்ளது. அடிப்படைத் தேவைகளுக்குப் போக மீதியுள்ள பணத்தில் 95 சதவீதம் கடனுக்குத்தான் போகிறது.
- தங்களுடைய குடும்பப் பொருளாதாரச் சுமையைப் பங்கு போட்டுக் கொள்ளுவதற்காக

வேலைக்குப் போகும் பெண்களின் எண்ணிக்கை 1980ல் 19 சதவீதமாக இருந்தது. 2000த்தில் அது 46 சதவீதமாக அதிகரித்துள்ளது.

- தங்களுடைய அன்றாடச் செலவுகளை ஈடுகட்டுவதற்காக, குடும்பங்கள் தங்களுடைய மிகப் பெரிய சொத்தான வீடுகளை இரண்டாவது அல்லது மூன்றாவது முறையாக அடமானம் வைப்பது மிகவும் அதிகரித்துள்ளது.
- பொருளாதாரம் வளர்ச்சி கண்டுள்ள போதிலும் மக்கள் திவாலாவது ஆண்டுக்கு ஆண்டு அதிகரித்து வருகிறது. 2000ம் ஆண்டில் 14 கோடி மக்கள் தங்களை திவாலானவர்களாக அறிவித்தனர்.

அப்படியானால் என்னதான் நடந்து கொண்டிருக்கிறது?

பெரிய வாளிகளைச் சுமப்பதில் உள்ள முட்டாள்தனம்

பெரிய வாளிகளைச் சுமந்தால் அதிகமான வருவாயை ஈட்டலாம் என்று வாளி சுமப்பவர்கள் கணக்குப் போடுகின்றனர். அப்படிப்பட்ட ஒரு வேலையைக் கண்டுபிடித்துவிட்டால் எல்லாம் சரியாகிவிடும் என்று அவர்கள் தங்களுக்குத் தாங்களே கூறிக் கொள்ளுகின்றனர்.

வேறு வேலைகளில் வாளிகளைச் சுமப்பவர்கள் என்ன சம்பாதித்துக் கொண்டு இருக்கின்றனர் என்பதைத் தெரிந்து கொள்ள மக்கள் எப்போதும் ஆவலாக இருக்கின்றனர். இதைக் கணக்கிடுவதற்கென்றே அரசுத் துறை ஒன்று செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறது. அது வெளியிட்டுள்ள பட்டியல் ஒன்றை இப்போது பார்க்கலாம்:

மணிநேர ஊதியம்

(அமெரிக்க ஊதியப் புள்ளிவிபரத் துறை)

வேலை	மணிநேர ஊதியம்
துரித உணவுச் சமையற்காரர்	$6.29
பெட்ரோல் நிலைய உதவியாளர்	$7.34
துப்புரவுத் தொழிலாளர்	$8.44
சில்லரை விற்பனைக் கடை விற்பனையாளர்	$9.12
அலுவலக உதவியாளர்	$11.86
கூரை வேய்பவர்	$13.63
கார் பழுதுநீக்குனர்	$13.97
லாரி ஓட்டுனர்	$14.08
தீயணைப்பு வீரர்	$15.63
அஞ்சல்களை விநியோகிப்பவர்	$16.39
கடன் வசூலிப்பவர்	$20.05
கணினி நிரல் எழுதுபவர்	$25.67
வேதிப் பொறியாளர்	$29.44
இயற்பியலாளர்	$33.23
வழக்கறிஞர்	$36.49
பல் மருத்துவர்	$44.40
பொது மருத்துவர்	$49.65

ஒருவர் வாரத்திற்கு 40 மணிநேரம் உழைக்கிறார் என்றும் (பெரும்பாலானோர் 50 மணி நேரத்திற்குக் குறையாமல் உழைக்கின்றனர் என்பதுதான் யதார்த்தம்), வருடத்திற்குப் பதினைந்து நாட்கள் ஊதியத்துடன்கூடிய விடுப்பு அவருக்கு வழங்கப்படுகிறது என்றும் வைத்துக் கொள்ளுவோம். மேலே உள்ள பட்டியலில் இருப்பவர்களில் ஐந்து பேரின் ஆண்டு வருமானத்தை இப்போது நாம் பட்டியலிடலாம்:

ஆண்டு வருமானம்	
1. துரித உணவுச் சமையற்காரர்	$13,083
2. சில்லரை விற்பனைக் கடை விற்பனையாளர்	$18,970
3. அஞ்சல்களை விநியோகிப்பவர்	$34,091
4. வழக்கறிஞர்	$75,899
5. பொது மருத்துவர்	$102,024

மேலேயுள்ள பட்டியலைப் பார்க்கும்போது, நீங்கள் ஒரு சமையற்காரராகவோ, அஞ்சல்களை விநியோகிப்பவராகவோ அல்லது சில்லரை விற்பனைக் கடை விற்பனையாளராகவோ இருக்கும் பட்சத்தில், நீங்கள் ஒரு வழக்கறிஞருடைய சம்பளத்தையோ அல்லது ஒரு பொது மருத்துவரின் சம்பளத்தையோ பார்த்துவிட்டு, "நான் அவர்களைப்போல சம்பாதித்தால் பொருளாதார சுதந்திரத்தைப் பெற்றுவிடுவேன்! நடு இரவில் மேற்கூரையைப் பார்த்துக் கொண்டு செலவுக்கு என்ன பண்ணுவது என்று மண்டையை உடைத்துக் கொள்ள வேண்டிய தேவை இல்லாமல் போய்விடும்!" என்று நீங்கள் நினைக்கக்கூடும்.

வாளி தூக்குபவர்களின் வருவாய்



சராசரி நபர் வழக்கறிஞர் பொது மருத்துவர்

ஒரு பொது மருத்துவரின் வாளி, ஒரு சராசரி நபரின் வாளியைவிடப் பெரியதாக இருக்கிறது

என்பது உண்மைதான். ஆனால் அதற்காகப் பொது மருத்துவர் பொருளாதார சுதந்திரம் பெற்றிருக்கிறார் என்று அர்த்தமில்லை. ஒரு சமையற்காரரைப்போலவே, ஒரு சில்லரைக்கடை விற்பனையாளரைப்போலவே அவரும் வாளியைத் தூக்கித் திரியும் தன் வேலையைத்தான் நம்பிக் கொண்டிருக்கிறார்.

ஏன் அப்படி? தொழில்முறை வல்லுநர்கள் மற்றவர்களைவிட அதிகமாக சம்பாதித்தாலும் அவர்கள் அதிகமாகச் செலவழித்துக் கொண்டும் இருக்கின்றனர். வழக்கறிஞர்களும் பொது மருத்துவர்களும் தங்களுடைய ஆடம்பரமான வாழ்க்கைமுறையைத் தக்கவைத்துக் கொள்ளுவதற்காகத் தங்கள் வருவாயில் பெரும்பகுதியைச் செலவழித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர்.

இப்போது சராசரி வருமானம் உள்ளவர்களும் தொழில்முறை வல்லுநர்களும் எவ்வளவு பணத்தைச் செலவு செய்து கொண்டிருக்கின்றனர் என்று பார்க்கலாம்.

ஒரு சராசரி ஊழியர் 5,000 டாலர்கள் மதிப்புள்ள ஒரு பழைய காரை ஓட்டிக் கொண்டிருக்கிறார். ஒரு மருத்துவர் 50,000 டாலர்கள் மதிப்புள்ள ஓர் ஆடம்பரக் காரை ஓட்டிக் கொண்டிருக்கிறார்.

ஒரு சராசரி ஊழியர் தன் குழந்தைகளை ஓர் அரசுப் பள்ளிக்கு அனுப்புகிறார். ஒரு மருத்துவரோ அல்லது ஒரு வழக்கறிஞரோ தன் குழந்தையை ஒரு தனியார் பள்ளிக்கு அனுப்புகிறார்.

ஒரு சராசரி ஊழியர் 75,000 டாலர்கள் மதிப்புள்ள ஒரு வீட்டின் சொந்தக்காரராக இருக்கிறார். ஒரு மருத்துவரோ 3,50,000 டாலர்கள் மதிப்புள்ள ஒரு வீட்டின் சொந்தக்காரராக இருக்கிறார்.

ஒரு சராசரி ஊழியர் வாரத்திற்கு ஒரு முறை பீட்சா கடையில் உணவருந்துகிறார். ஆனால் ஒரு மருத்துவர் வாரத்திற்கு இரண்டு முறை பகட்டான உணவகங்களில்

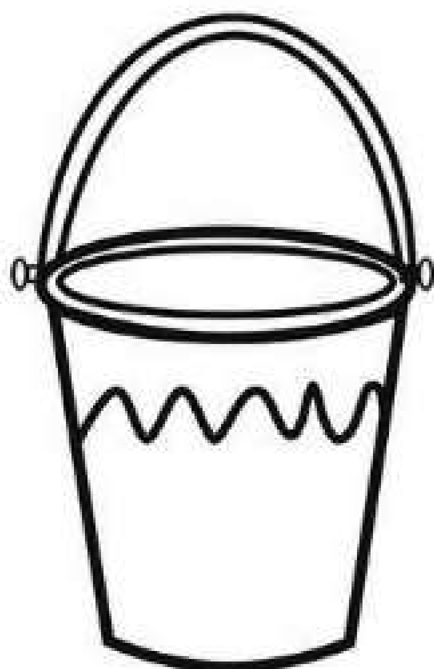
உணவருந்துகிறார்.

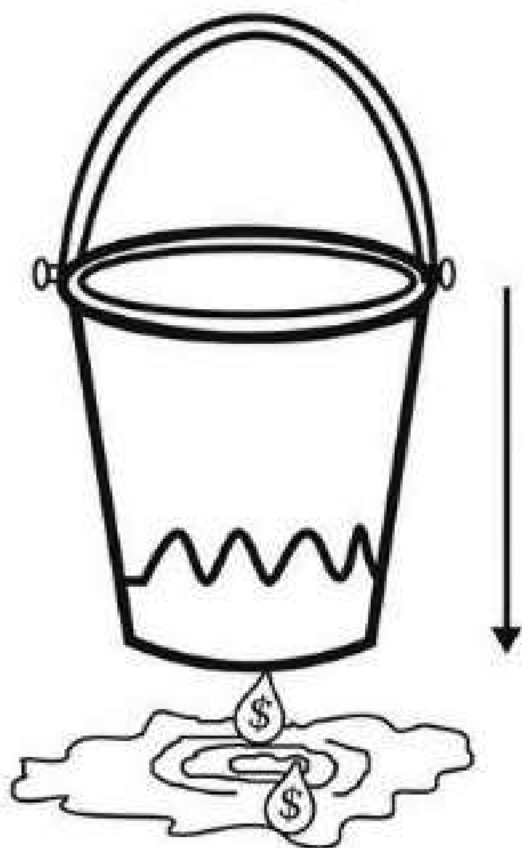
ஒரு சராசரி ஊழியருக்கு வருடாந்திர உல்லாச விடுமுறை கட்டுப்படியாகாது. ஆனால் ஒரு மருத்துவர் ஆண்டொன்றுக்கு இரண்டு முறை தன் குடும்பத்துடன் ஆடம்பரமான இடங்களுக்குச் சென்று விடுமுறையைக் கழிக்கிறார்.

நான் என்ன சொல்ல வருகிறேன் என்பது உங்களுக்குப் புரிந்திருக்கும்.

மருத்துவர்களும் வழக்கறிஞர்களும் பெரிய வாளிகளைத் தூக்கிக் கொண்டு திரிவதால், அவர்களைப் பார்த்து சராசரி ஊழியர்கள் பொறாமைப்படுகின்றனர். மருத்துவர்கள் சராசரி ஊழியர்களைவிடப் பத்து அல்லது இருபது மடங்கு அதிகமாக சம்பாதித்தாலும், அவர்களைப்போலப் பத்து அல்லது இருபது மடங்கு அதிகமாகச் செலவு செய்கின்றனர். இதன் விளைவு? மருத்துவர்களும் வழக்கறிஞர்களும் சராசரி ஊழியர்களைப்போலவே மாதாந்திர ஊதியத்தை எதிர்பார்த்தே தங்களுடைய காலத்தை ஓட்டிக் கொண்டிருக்கின்றனர்.

மருத்துவர்கள் சம்பாதிப்பது **மருத்துவர்கள் செலவழிப்பது**





இறுதியில் ஒருநாள் வாளிகளில் நீர் வற்றிவிடும்

'மில்லியனர் நெக்ஸ்டு டோர்' என்ற பிரபலமான புத்தகத்தின் ஆசிரியர்களான தாமஸ் ஸ்டேன்லியும் வில்லியம் டேங்கோவும், பெரிய வாளிகளைத் தூக்கிச் சுமப்பதும் செல்வத்தை உருவாக்குவதும் ஒன்றல்ல என்று குறிப்பிடுகின்றனர். அவர்கள் ஏராளமான மக்களைப் பேட்டி கண்டு அப்புத்தகத்தை எழுதினர். பெரிய வீடுகளில் வசித்துக் கொண்டும் பெரிய கார்களை ஓட்டிக் கொண்டும் இருப்பவர்கள் உண்மையில் செல்வந்தர்களாக இல்லை என்பதை அவர்கள் கண்டுபிடித்தனர்.

அவர்கள் அப்புத்தகத்தில் இவ்வாறு குறிப்பிட்டுள்ளனர்:

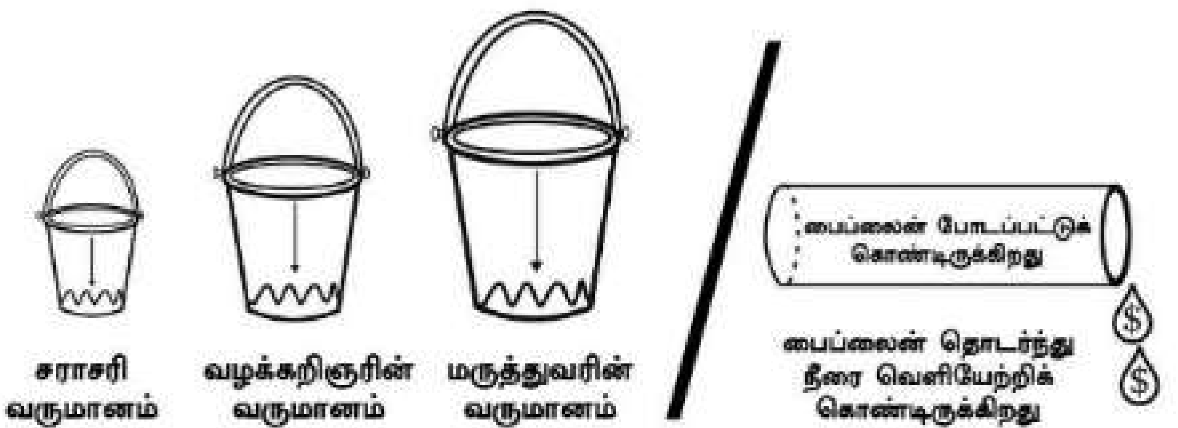
- அமெரிக்காவில் செல்வம் சேர்ப்பது பற்றிப் பொதுமக்களிடம் தவறான அபிப்பிராயம் உள்ளது. வருவாய் என்பது செல்வம் அல்ல.

ஒரு வருடத்தில் நீங்கள் நிறைய சம்பாதித்து மொத்தத்தையும் செலவிட்டுவிட்டால், நீங்கள் செல்வந்தராக ஆகப் போவதில்லை. நீங்கள் ஓர் ஆடம்பரமான வாழ்க்கையை நடத்திக் கொண்டிருக்கிறீர்கள், அவ்வளவுதான். செல்வம் என்பது நீங்கள் சேர்க்கும் பணமே அன்றி, நீங்கள் செலவழிக்கும் பணம் அல்ல.

- அப்படியானால், செல்வந்தராக ஆவது எப்படி? இதையும் பெரும்பாலான மக்கள் தவறாகப் புரிந்து வைத்துள்ளனர். ஒருவர் செல்வத்தைக் குவிப்பது என்பது அதிர்ஷ்டத்தையோ, உயர்ந்த படிப்பையோ அல்லது மேதமையையோ சார்ந்தது அல்ல. கடின உழைப்பு, விடாப்பிடியாக இருத்தல், திட்டமிடுதல், எல்லாவற்றுக்கும் மேலாக, சுயகட்டுப்பாட்டுடன் இருத்தல் ஆகியவை அடங்கிய ஒரு வாழ்க்கைமுறையே செல்வத்தைக் குவிப்பதற்கு இட்டுச் செல்லும்."

வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதென்றால், பைப்லைனைப் போடுவதற்குத் தியாகம் தேவை. பைப்லைன்கள் தாமாக உருவாவதில்லை. அவற்றை உருவாக்க நீங்கள் நேரம் ஒதுக்க வேண்டும், முயற்சி செய்ய வேண்டும்.

இறுதியில் எல்லா வாளிகளும் வற்றிவிடும்



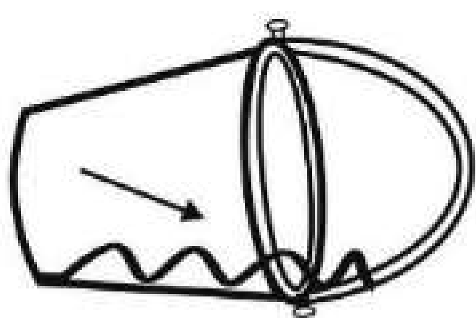
பெரிய வாளிகள் பிரச்சனைகளைத் தீர்க்காது

தங்களுடைய வாளிகளைப் பெரிதாக்கிக் கொள்ளவே அனைவரும் விரும்புவர். வருடாந்திர ஊதிய உயர்வையோ அல்லது அதிகச் சம்பளத்துடன்கூடிய ஒரு புதிய வேலையையோ எவரும் ஒதுக்கித் தள்ளப் போவதில்லை. நீங்கள் உங்கள் வருவாய்க்கு வாளிகளை மட்டும் நம்பிக் கொண்டிருக்கும் பட்சத்தில், நீங்கள் பெரிய வாளிகளைத் தூக்க வேண்டும் என்பதைத்தான் நான் பரிந்துரைப்பேன்.

ஆனால் வாளிகளைத் தூக்குவது உங்களுக்கு ஒருநாளும் பொருளாதார சுதந்திரத்தைக் கொடுக்காது என்ற நிதர்சனத்தை உங்களால் ஒதுக்கித் தள்ள முடியாது.

ஏன்?

நீங்கள் வாளியைத் தூக்கிக் கொண்டிருக்கும்வரை, நீங்கள் தினமும் வேலைக்கு வந்தாக வேண்டும். நீங்கள் வாளியைத் தூக்குவதை நிறுத்தினால் பண வரவும் நின்றுவிடும்.



- **நோய் அல்லது காயம்**
- **ஆட்குறைப்பு**
- **பணியிலிருந்து ஓய்வு**

வாளியைத் தூக்கிக் கொண்டிருக்கும்போதே பைப்லைனை உருவாக்காதவர்கள் பின்னாளில் நொடித்துப் போகின்றனர். வாளியில் நீர் வற்றியதும் அவர்கள் அதுவரை வாழ்ந்து வந்த வாழ்க்கைமுறையும் ஆவியாகிவிடும்.

"பைப்லைன்தான் வாழ்வாதாரம்," என்று என் தந்தை ஏன் கூறினார் என்பதை உங்களால் புரிந்து கொள்ள முடிகிறதா?

பகுதி இரண்டு

உங்களுடைய பைப்லைன்தான் உங்களுடைய வாழ்வாதாரம்

அத்தியாயம் 3

பைப்லைனின் சக்தி

பாப்லோ அவ்வளவு சுலபமாக ஊக்கமிழக்கும் ஆள் அல்ல. அவன் பொறுமையாகத் தன்னுடைய பைப்லைன் திட்டத்தைத் தன் நண்பனுக்கு எடுத்துரைத்தான். தினமும் ஆற்று நீரை வாளிகளில் சுமந்து சென்று ஊர்த் தொட்டியில் கொட்டுவதற்குப் பாதி நேரத்தைப் பயன்படுத்திவிட்டு, மீதி நேரத்தையும் வார இறுதி நாட்களையும் பைப்லைனை உருவாக்கச் செலவழிக்க அவன் திட்டமிட்டான். பாறைகள் நிறைந்த பூமியில் பைப்லைனைப் போடுவதற்காகப் பள்ளத்தைத் தோண்டுவது முதுகொடிக்கும் வேலையாக இருக்கும் என்பதை அவன் அறிந்திருந்தான். தான் எவ்வளவு வாளி நீரைக் கொண்டு வருகிறோமோ அதற்கு ஏற்பவே தனக்குச் சம்பளம் வழங்கப்படும் என்பதால், முதலில் தன்னுடைய வருவாய் குறைவாக இருக்கும் என்பதையும் அவன் அறிந்திருந்தான். தன்னுடைய பைப்லைன் முடிவடைந்து அது பணம் ஈட்டிக் கொடுப்பதற்கு ஒரு வருடமோ அல்லது இரண்டு வருடங்களோகூட ஆகலாம் என்பதையும் அவன் அறிந்து வைத்திருந்தான். பாப்லோவிற்குத் தன் கனவின்மீது நம்பிக்கை இருந்தது. எனவே, அதை நனவாக்கும் முயற்சியில் அவன் குதித்தான்.

- 'பைப்லைனில் பணம்' உருவகக் கதையிலிருந்து

இரு துருவங்களாக இருக்கும் இருவரைப் பற்றிய கதை இது. ஒருவர் தேசிய அளவில் விளையாடுகின்ற மிகப் பெரிய பேஸ்பால் வீரர். மற்றொருவர் ஒரு சிற்றூரிலிருக்கும் ஓர் ஆரம்பப் பள்ளி ஆசிரியர்.

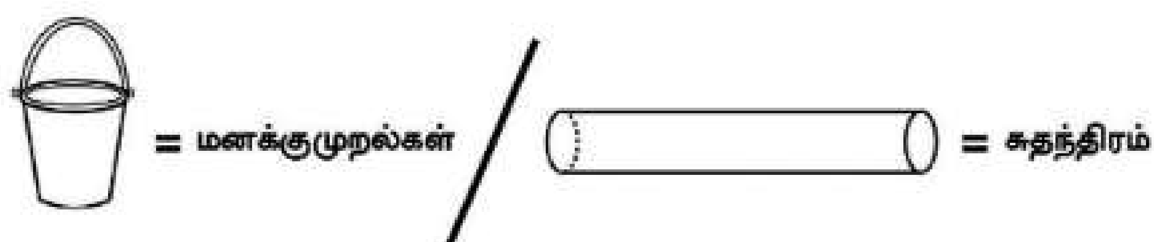
அந்த பேஸ்பால் ஆட்டக்காரர் ஓர் இளைஞர். அவர் ஆண்டொன்றுக்குப் பல மில்லியன் டாலர்களை சம்பாதித்துக் கொண்டிருந்தார். அந்தப் பள்ளி ஆசிரியரோ வயதான ஒரு பெண்மணி. அவர் ஆண்டொன்றுக்குப் பத்தாயிரம் டாலர்களை சம்பாதித்துக் கொண்டிருந்தார்.

அவர்கள் இருவரும் தங்களுடைய தனிப்பட்ட வாழ்க்கை மற்றும் பண விஷயம் குறித்து வேறுபட்டத் தேர்ந்தெடுப்புகளை மேற்கொண்டனர். அவர்களில்

ஒருவர் ஒரு பைப்லைனை உருவாக்கினார், மற்றொருவர் தன் வாழ்நாள் முழுவதும் வாளியைத் தூக்கிக் கொண்டிருப்பவராக இருந்துவிட்டார்.

முற்றிலும் வேறுபட்ட இரண்டு நபர்களைப் பற்றியது இக்கதை. ஆனால் இங்கு அது முக்கியமல்ல. அவர்கள் தங்கள் வாழ்க்கையில் மேற்கொண்ட தேர்ந்தெடுப்புகள் மற்றும் அவற்றிலிருந்து அவர்கள் கற்றுக் கொண்ட படிப்பினைகள் பற்றிய விஷயமே இங்கு முக்கியம். அவர்களுடைய கதையை நீங்கள் படித்து முடித்தவுடன், பைப்லைனின் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி நீங்கள் தெள்ளத் தெளிவாக அறிந்து கொள்ளுவீர்கள்.

உங்களுடைய தேர்ந்தெடுப்புகள்



விளையாட்டு வீரரின் கதை

நாம் முதலில் பேஸ்பால் வீரரின் கதையைப் பார்க்கலாம். இந்த ஆட்டக்காரரர் தன் வாழ்க்கையில் தனிப்பட்ட முறையிலும் பணம் தொடர்பாகவும் தொடர்ந்து பல மோசமான தேர்ந்தெடுப்புகளை மேற்கொண்டார்.

தன் தனிப்பட்ட வாழ்க்கையில் அவர் மேற்கொண்ட மோசமான தேர்ந்தெடுப்புகள் காரணமாக அவருடைய திருமணம் முறிந்தது, அவர் மதுவுக்கும் போதை மருந்துகளுக்கும் அடிமையானார். அது போதாதென்று, அவருடைய நிதி நிலைமையும் மிகவும் மோசமாக இருந்தது. இவ்வளவுக்கும் அவர் 20 ஆண்டுகளாகப் பிரபலமாக இருந்தார்.

அவருடைய பெயரை நீங்கள்

கேள்விப்பட்டிருக்கக்கூடும். அவர் பெயர் டேரல் ஸ்ட்ராபெர்ரி. பொருளாதார சுதந்திரம் பெற வேண்டுமென்றால் என்ன செய்யக்கூடாது என்பதற்கான சிறந்த எடுத்துக்காட்டு அவர்.

அவர் தன் வாழ்நாளில் பாதி நாட்களை பேஸ்பால் விளையாடுவதில் கழித்திருந்தார். அவர் பதின்ம வயதில் இருந்தபோதே பெரிய பேஸ்பால் குழுக்களில் விளையாடுவதற்காகத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டார்.

அவர் தீவிரமாக விளையாடிக் கொண்டிருந்த காலகட்டத்தில் ஆண்டொன்றுக்கு 2 முதல் 5 மில்லியன் டாலர்கள்வரை சம்பாதித்தார். விளையாடுவதற்காக மட்டும் அவருக்குக் கொடுக்கப்பட்டத் தொகை அது. விளம்பரப்படங்கள், சொற்பொழிவுகள் போன்ற பிற விஷயங்களிலிருந்தும் அவருக்குப் பணம் குவிந்து கொண்டிருந்தது. அவர் தன் நாற்பது வயதை எட்டுவதற்குள் 50லிருந்து 100 மில்லியன் டாலர்கள்வரை சம்பாதித்தார்.

அதளபாதாளத்திற்குச் சரிவு

இப்படிப்பட்ட ஒரு நபரின் வாழ்க்கை எல்லா அம்சங்களிலும் மிகச் சிறப்பாக இருந்திருக்கும் என்றுதானே நீங்கள் எண்ணுவீர்கள்?

ஆனால் அப்படி நடக்கவில்லை.

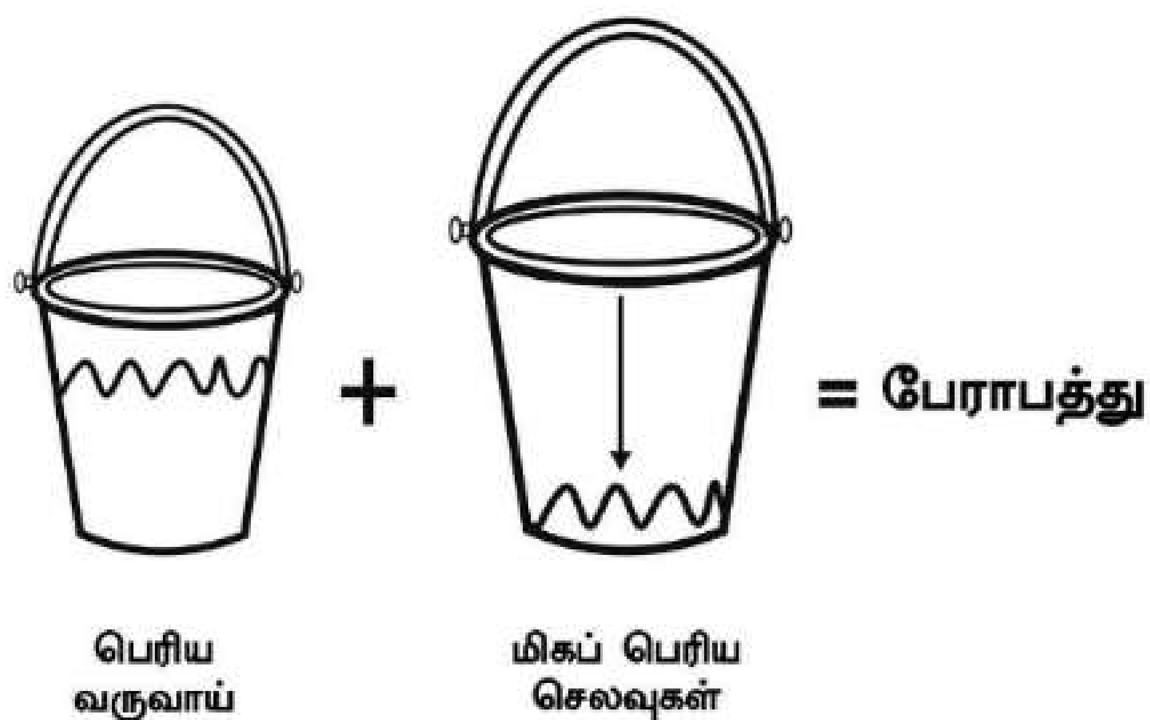
“தன்னுடைய தற்போதைய மனைவியையும் தன்னுடைய மூன்று குழந்தைகளையும் காப்பாற்றத் தேவையான பணம்கூட ஸ்ட்ராபெர்ரியிடம் இல்லை,” என்று உள்ளூர் பத்திரிக்கை ஒன்று ஒரு செய்தி வெளியிட்டது.

அப்படியானால் அந்த 100 மில்லியன் பணம் என்னவானது?

எல்லாவற்றையும் அவர் செலவழித்துவிட்டார். ஆடம்பரமான வீடுகள், ஆடம்பரமான கார்கள், சட்டமீறல் பிரச்சனைகளை அவர் எதிர்கொண்டபோது

அதைக் கையாள அவர் வேலைக்கு அமர்த்திய பெரிய வழக்கறிஞர்கள், பெரும் செலவு வைத்த விவாகரத்துக்கள், மது மற்றும் போதை மருந்துகளிலிருந்து மீளுவதற்காக அவர் சென்ற ஆடம்பர மறுவாழ்வு மையங்கள் போன்றவை அவருடைய மில்லியன்களை விழுங்கிவிட்டன.

நான் இதை எழுதிக் கொண்டிருக்கும் வேளையில் அவர் பேஸ்பால் விளையாட்டிலிருந்து தற்காலிகமாக ஒதுக்கி வைக்கப்பட்டிருந்தார். அப்படியெனில், அவருக்கு வருமானம் எதுவும் கிடையாது. செலவுகள் மட்டும் அவரைத் துரத்திக் கொண்டிருந்தன.



ஆரவாரமற்ற ஒரு கோடீஸ்வரராக ஆவது எப்படி?

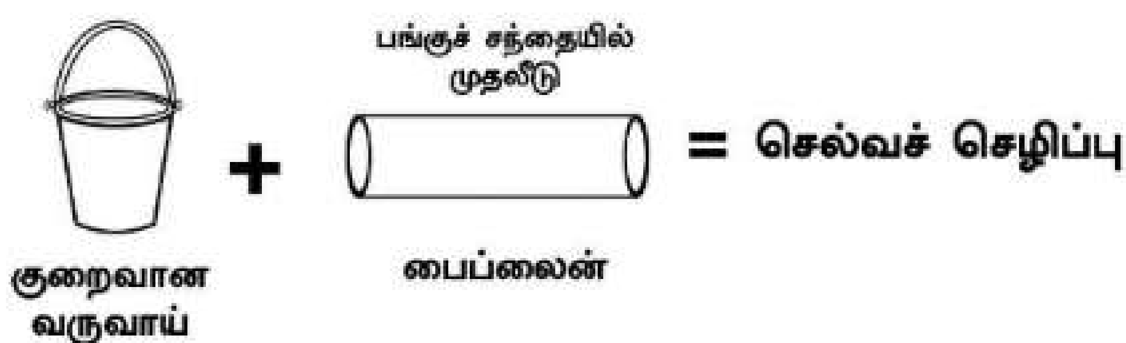
இரண்டாவது கதை முற்றிலும் மாறுபட்டதொரு முடிவைக் கொண்டிருந்தது. நான் முன்பு குறிப்பிட்டிருந்த அந்த ஆசிரியரின் பெயர் மார்கரெட் ஓ டோனல். ஒரு பெரிய பைப்லைனை உருவாக்குவதற்கு உங்களுக்குப் பெரிய வாளி தேவையில்லை என்பதைத்தான் அவருடைய கதை சுட்டிக்காட்டுகிறது.

டோனல் ஐம்பது வருடங்களாக ஒரு பள்ளி ஆசிரியராகப் பணியாற்றினார். அவர் தன்னுடைய

70வது வயதில் ஓய்வு பெற்றபோது அவருடைய வருடாந்திரச் சம்பளம் சுமார் 8,500 டாலர்களாக இருந்தது. அவர் தன்னுடைய 100வது வயதில் காலமானபோது, பத்துத் தொண்டு நிறுவனங்களுக்கு சுமார் 2 மில்லியன் டாலர்கள் பணத்தைத் தான் நன்கொடையாக அளிப்பதாக அவர் தன் உயிலில் எழுதி வைத்திருந்தார். அவர் படித்தப் பள்ளி, அவருடைய தேவாலயம், சாரணர் இயக்கம் ஆகியவை அவற்றில் அடங்கும்.

ஆண்டொன்றுக்கு 10,000 டாலர்களுக்கும் குறைவாக சம்பாதித்த ஒருவரால் எப்படி இவ்வளவு பெரிய செல்வத்தை ஈட்ட முடிந்தது? அவர் நீண்டகால முதலீடு எனும் பைப்லைன் ஒன்றை உருவாக்கியிருந்தார். அவர் மாதாமாதம் ஒரு சிறு தொகையை நீண்டகால நோக்கில் உயர்ந்து கொண்டே சென்ற பங்குகளில் முதலீடு செய்து வந்தார். அது பல்கிப் பெருகி அவருக்குப் பெரும் செல்வத்தை ஈட்டித் தந்தது.

நீண்டகாலப் பைப்லைனை உருவாக்குதல்



"மார்கரெட் பங்குச் சந்தை பற்றி நன்றாகப் புரிந்து வைத்திருந்தார்," என்று அவருடைய பங்குச் சந்தை முகவர் பாப் வோலன்ஸ்கி நினைவுகூர்ந்தார். "அவர் என்னை முதன்முதலாக சந்தித்தபோது என் மேசையில் மூன்று பத்திரங்களை விட்டெறிந்துவிட்டு, 'இந்தச் சனியன்களை வைத்துக் கொண்டு என்ன செய்வது?' என்று என்னிடம் கேட்டார்." சரியாகச் செயல்பட்டுக்

கொண்டிருக்காமல் இருந்த பங்குகள் அவை.

"அவர் வைத்திருந்த பங்குகள் இருபது வருடங்களில் சிறப்பாக வளர்ந்தன. அவர் தன்னுடைய முதலீடுகளை ஒருபோதும் தொடவேயில்லை. அவருடை பைப்லைன் அவர் காலமாகும்வரை ஆண்டுதோறும் வளர்ந்து கொண்டே இருந்தது."

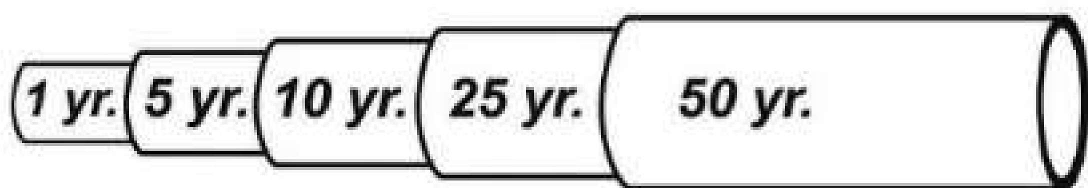
சிறிய தியாகங்கள், பெரிய விளைவுகள்

இதைப் படித்தவுடன், மார்கரெட் தன்னந்தனியாக வாழ்ந்து கொண்டிருந்த ஒரு கருமி என்ற முடிவுக்கு நீங்கள் வரக்கூடும். ஆனால் அது உண்மையல்ல. அவர் தன் நண்பர்களுடன் அடிக்கடி நல்ல உணவகங்களுக்குச் சென்றார். சமீபத்தில் வந்த காரை ஓட்டினார். அடிக்கடி ஐரோப்பாவிற்கு விடுமுறையில் சென்று வந்தார்.

வாழ்க்கை அளித்த இன்பங்களை அனுபவிக்க அவர் ஒருபோதும் மறக்கவில்லை. ஆனால், அதே சமயம், செலவழிப்பதில் சுயகட்டுப்பாட்டுடனும் உறுதியுடனும் அவர் இருந்தார். அவர் மாதாமாதம் சேமித்து அதை முதலீடு செய்தும் வந்தார். ஓய்வு பெற்றப் பிறகும் அவர் இந்தப் பழக்கத்தை நிறுத்தவில்லை.

நீண்டகாலப் பைப்லைனை உருவாக்குவதன் முக்கியத்துவத்திற்கு மார்கரெட் ஒரு சிறந்த எடுத்துக்காட்டாக விளங்கினார். அவர் தன்னுடைய இருபதுகளின் பிற்பகுதியில் துவக்கிய இந்தப் பழக்கத்தை நூறு வயதில் தான் இறக்கும்வரை உறுதியாகக் கடைபிடித்து வந்தார். ஆண்டுகள் கடக்கக் கடக்க, பைப்லைன் பெரிதாகிக் கொண்டிருக்கும் என்பதை அடுத்து வரும் அத்தியாயங்களில் நீங்கள் பார்ப்பீர்கள்.

உங்கள் பைப்லைனின் வளர்ச்சி



பாப்லோவைப்போலப் பைப்லைனின் வளர்ச்சி முதலில் வெளியே தெரியாது. ஆனால் தொடர்ந்து நீண்டகாலம் விடாப்பிடியாக அதைச் செய்து வந்தால், அது நம்புதற்கரிய விளைவுகளைக் கொடுக்கும்.

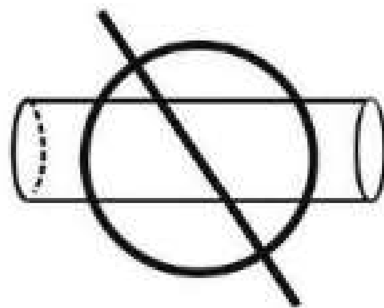
பைப்லைனின் சக்தி

பைப்லைனின் சக்தி எப்படிப்பட்டது என்று இப்போது உங்களுக்குப் புரிகிறதா? ஸ்ட்ராபெர்ரி பல வருடங்களாகப் பெரிய வாளிகளில் சம்பாதித்தார். ஆனால் இறுதியில் அவரிடம் என்ன மிச்சமிருந்தது? ஒன்றுமேயில்லை.

தன்னுடைய பைப்லைனை உருவாக்குவதற்கு அவருக்கு இருபது வருடங்களாக நல்ல வாய்ப்புகள் கிடைத்தன. அவர் தன்னுடைய வருடாந்திர வருவாயில் 10 சதவீதத்தை மட்டும் தொடர்ந்து இருபது ஆண்டுகளுக்குப் பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்திருந்தால் இந்நேரம் அவரிடம் 20லிருந்து 100 மில்லியன் டாலர்கள்வரை பணம் இருந்திருக்கும்.

ஆனால் அவர் அதைச் செய்யவில்லை.

தவறவிடப்பட்ட வாய்ப்புகள்

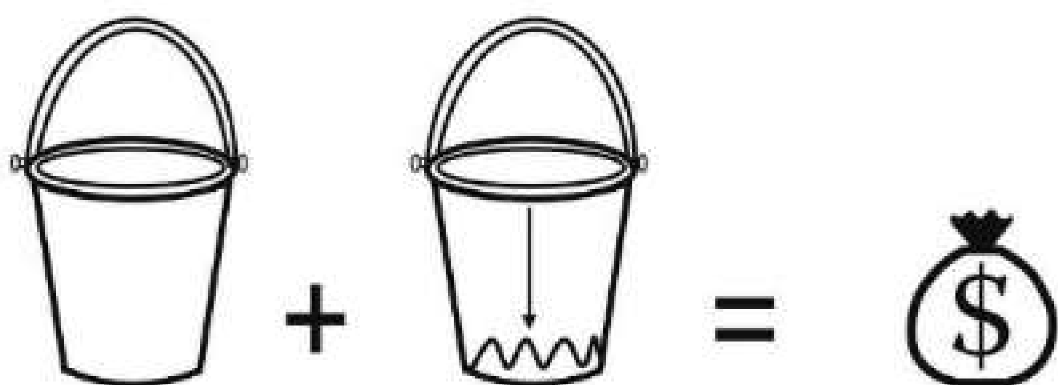


பைப்லைன் இல்லையெனில் உபரி வருவாய் இல்லை

தன்னுடைய பெரிய வாளி ஒருபோதும் காலியாகாது என்று ஸ்ட்ராபெர்ரி கணித்திருந்தார். அது ஒரு தவறான கணிப்பு. வாளிகளில் நீர் ஒருபோதும் தானாகவே நிரம்புவதில்லை. வாளியை வைத்திருப்பவர்தான் அதை நிரப்ப வேண்டும். நிரப்புவதை அவர் நிறுத்தினால் பண வரவும் நின்றுவிடும்.

ஆனால் பைப்லைனின் கதை அப்படியில்லை. அதை உருவாக்கிவிட்டால் அது தொடர்ந்து கொட்டிக் கொண்டேயிருக்கும்.

பெரிய வாளி 'மாதிரி'



பெரிய வாளி **பெரிய செலவு** **குறைவான சொத்து**

வாளி சிறியதாக இருந்தால் பைப்லைனின் தேவை அதிகரிக்கும்

அதிகமாக வருவாய் ஈட்டுவது பொருளாதார சுதந்திரத்திற்கு எந்தவிதத்திலும் உத்தரவாதம்

அளிக்காது. அதைப் பைப்லைனால் மட்டுமே செய்ய முடியும்.

ஸ்ட்ராபெர்ரியிடம் இருந்தது போன்ற பெரிய வாளியே காலியாகிவிட்டபோது, உங்களுடைய வாளியின் கதை என்னவாகும் என்று யோசியுங்கள்.

நீங்கள் என்ன செய்யப் போகிறீர்கள்?

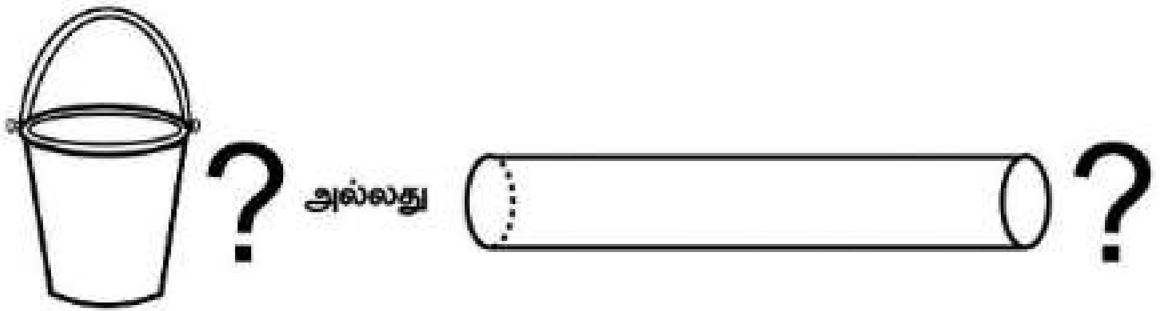
தன் வாளி ஒருபோதும் தீர்ந்து போகாது என்று ஸ்ட்ராபெர்ரி நினைத்திருந்தார். அது அவரை எங்கு கொண்டுபோய் விட்டது என்பதைப் பார்த்தீர்கள்தானே!

நீங்கள் என்ன செய்யப் போகிறீர்கள்?

ஸ்ட்ராபெர்ரி முட்டாள்தனமாகப் பணத்தை வாரி இறைத்தார், ஓட்டாண்டியானார்.

நீங்கள் என்ன செய்யப் போகிறீர்கள்?

நீங்கள் எப்படி?



ஸ்ட்ராபெர்ரி தன் வாழ்க்கையில் சில மோசமான தேர்ந்தெடுப்புகளை மேற்கொண்டார் என்பது உண்மைதான். ஆனால் அவர் செய்த பெரும் தவறு முதலீட்டுடன்கூடிய பைப்லைன் ஒன்றை உருவாக்காமல் விட்டதுதான். அது மன்னிக்கப்பட முடியாத ஒரு தவறு.

அதே சமயம், தான் வாளிகளைச் சுமந்து கொண்டு திரிந்தபோதிலிருந்தே நீண்டகால நோக்கோடு ஒரு பைப்லைனை உருவாக்க வேண்டும் என்ற யோசனை மார்கரெட்டுக்கு இருந்தது. அவருடைய வாளி காலியானபோது பணம் பைப்லைன் வழியாகக் கொட்டிக் கொண்டிருந்தது.

தேர்ந்தெடுப்பதற்கான முறை இப்போது உங்களுடையது

நீங்கள் யாருடைய பொருளாதார நிலைமையில் இருக்க விரும்புவீர்கள்? ஸ்ட்ராபெர்ரியின் நிலையிலா அல்லது மார்கரெட்டின் நிலையிலா? மார்கரெட்டின் நிலை என்று நீங்கள் பதிலளித்தால், உங்களுடைய பைப்லைனை உருவாக்கும் முயற்சியை நீங்கள் இக்கணமே துவக்க வேண்டும்.

பைப்லைன் தொடர்ந்து நீரைக் கொட்டிக் கொண்டே இருக்கும். அவ்வப்போது அதை நீங்கள் கவனித்துக் கொள்ள வேண்டும் என்பது உண்மைதான். அதைப் பழுது பார்க்க வேண்டியிருக்கும். சில சமயங்களில் அது ஒட்டுமொத்தமாகவே மாற்றப்பட வேண்டியிருக்கலாம். ஆனால் அது தொடர்ந்து பணத்தைக் கொட்டிக் கொண்டிருக்கும் என்பதில் மாற்றம் எதுவும் கிடையாது.

உங்கள் தேர்ந்தெடுப்பு



அல்லது



"உங்களுடைய தலைவிதியைத் தீர்மானிப்பது உங்களுடைய தேர்ந்தெடுப்புதானே அன்றி, உங்களுடைய அதிர்ஷ்டம் அல்ல."

ஸ்ட்ராபெர்ரிக்கும் மார்கரெட்டுக்கும் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான வாய்ப்பு இருந்தது. ஸ்ட்ராபெர்ரி வாளியைத் தேர்ந்தெடுத்தார். மார்கரெட் பைப்லைனைத் தேர்ந்தெடுத்தார். விளைவை நீங்கள் பார்த்தீர்கள்.

நீங்கள் எதைத் தேர்ந்தெடுக்கப் போகிறீர்கள்?

அத்தியாயம் 4

பைப்லைனுக்குப் பின்னால் உள்ள ஆற்றல்

பைப்லைன் முடிந்துவிட்டதால் பாப்லோ வாளிகளில் நீரைக் கொண்டுவர வேண்டிய தேவை இல்லாமல் போய்விட்டது. அவன் வேலை செய்தாலும் சரி, செய்யாவிட்டாலும் சரி, நீர் தொடர்ந்து வந்து கொண்டேயிருந்தது. அவன் தூங்கிக் கொண்டிருந்தபோதும், அவன் உணவருந்திக் கொண்டிருந்தபோதும், அவன் வார இறுதி நாட்களில் விளையாடிக் கொண்டிருந்தபோதும் நீர் கொட்டிக் கொண்டே இருந்தது. கிராமத்திற்குள் அதிகமான அளவு நீர் கொட்டக் கொட்ட அதிகமான பணம் அவன் பாக்கெட்டுக்குள் கொட்டிக் கொண்டிருந்தது.

- 'பைப்லைனில் பணம்' உருவகக் கதையிலிருந்து

நெம்புசக்தி என்பது ஓர் அற்புதமான கருத்தாக்கம். மனித நாகரிகத்தையே மாற்றக்கூடிய அளவு சக்தி படைத்தது அது என்றால் மிகையாகாது.

1440ம் ஆண்டில் ஜோகனஸ் கூட்டன்பர்க் எனும் இளம் ஜெர்மானியத் தொழிலதிபர் உலகின் முதல் அச்சு இயந்திரத்தை உருவாக்கினார். அவர் இதைப் பயன்படுத்தி 180 பைபிள் பிரதிகளை அச்சிட்டார். அவை அனைத்தும் ஒருசில நாட்களிலேயே விற்றுத் தீர்ந்தன.

கூட்டன்பர்க்கின் அச்சு இயந்திரம் உடனடியாக வெற்றி பெற்றது. சில ஆண்டுகளுக்குள் ஐரோப்பா முழுவதும் அச்சு இயந்திரங்கள் பெருகின. 1600களின் மத்தியில் எண்பது லட்சத்திற்கும் அதிகமான அச்சிடப்பட்டப் புத்தகங்கள் வெளியிடப்பட்டிருந்தன.

அச்சு இயந்திரத்தின் மாபெரும் வெற்றி

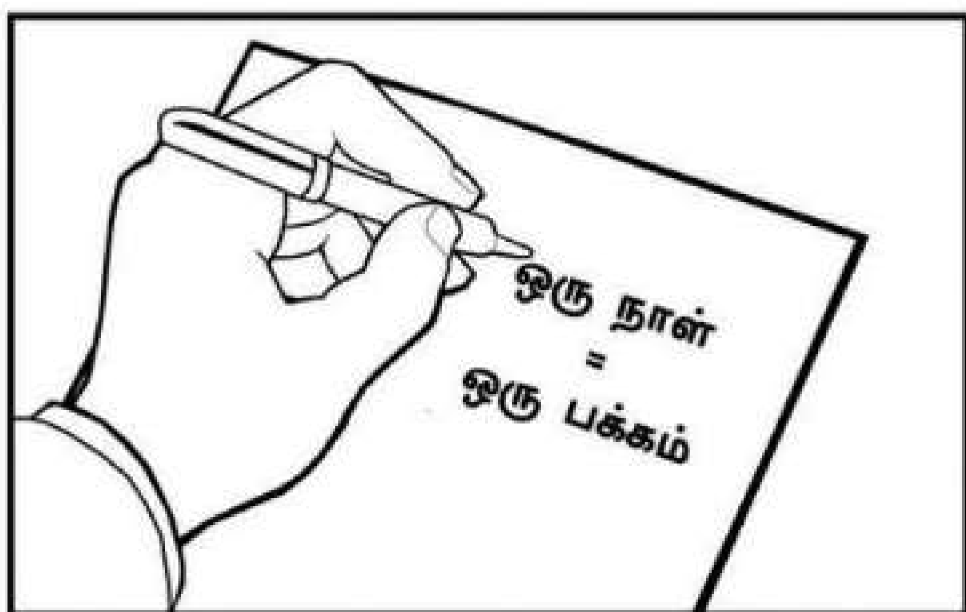
கூட்டன்பர்க்கின் அச்சு இயந்திரத்திற்கு முன்புவரை புத்தகங்கள் கைகளால் பிரதி எடுக்கப்பட்டன. பெரும்பாலும் துறவிகளே இக்காரியத்தில்

ஈடுபடுத்தப்பட்டனர். ஒரு புத்தகத்தைத் தயாரிக்கப் பல வருடங்கள் பிடித்ததால் அவற்றின் விலை அதிகமாக இருந்தது. அதனால் பெரும் பணக்காரர்களால் மட்டுமே அவற்றை வாங்க முடிந்தது.

கூட்டன்பர்க் அதை முற்றிலுமாக மாற்றிவிட்டார். அதனால் நேரமும் பணமும் வெகுவாக மிச்சமாயின. கையால் பிரதியெடுக்கப்பட்ட முறையை வாளிகளில் நீரை எடுத்து வரும் முறைக்கும், அச்சு இயந்திரத்தைப் பைப்லைனுக்கும் நாம் ஒப்பிடலாம்.

கையால் பிரதி எடுக்கும் முறையில், ஒரு பக்கத்தைப் பிரதியெடுக்க ஒருவருக்கு ஒரு நாள் ஆனது என்று வைத்துக் கொண்டால், நூறு பக்கங்களைக் கொண்ட ஒரு புத்தகத்தை ஒரே ஒரு பிரதியெடுக்க அவருக்கு நூறு நாட்கள் ஆகும்.

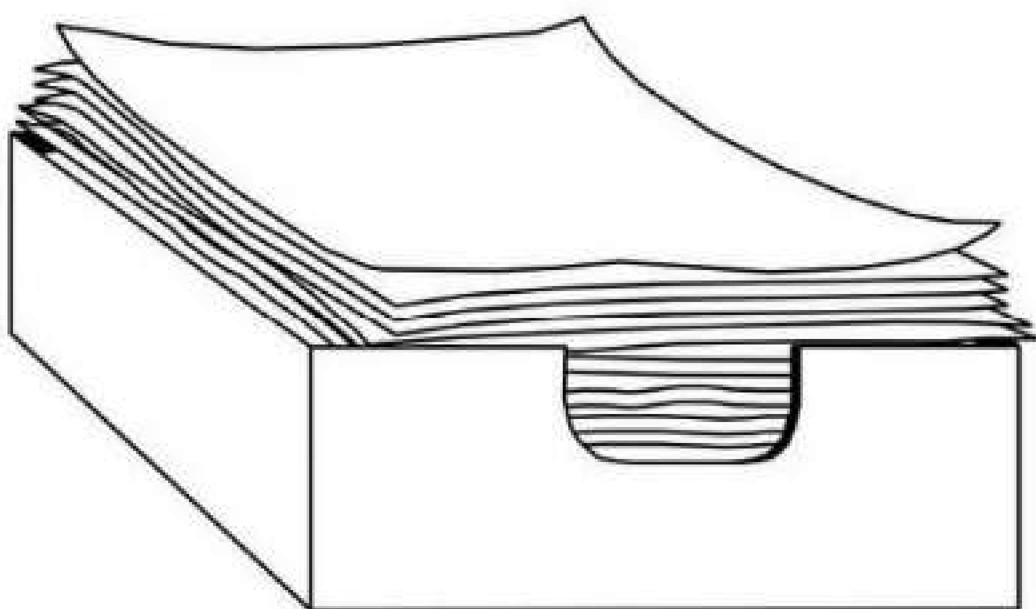
கையெழுத்து மூலம் பிரதியெடுக்கும் முறை



100 பக்கங்களைக் கொண்ட அதே புத்தகத்தைப் பிரதியெடுக்க ஒருவர் கூட்டன்பர்க் அச்சு இயந்திரத்தைப் பயன்படுத்துவதாக வைத்துக் கொள்ளுவோம். நூறு பக்கங்களை அச்சுக் கோர்க்க அவருக்கு ஒரு நாள் ஆகலாம்.

இரண்டாம் நாள் என்ன நடக்கும் என்று பார்க்கலாம். அவர் வேலைக்கு வந்தவுடன் அச்சு இயந்திரத்தைப் பயன்படுத்தி ஒரு மணிநேரத்திற்குள் 100 பக்கங்களையும் அச்சிட்டுவிடுவார். அதாவது, கையால் பிரதியெடுக்க 100 நாட்கள் ஆன ஒரு வேலையை இப்போது அச்சு இயந்திரத்தைப் பயன்படுத்தி இரண்டே நாட்களில் முடித்துவிட முடியும்.

அச்சு இயந்திரம் மூலம் பிரதியெடுக்கும் முறை



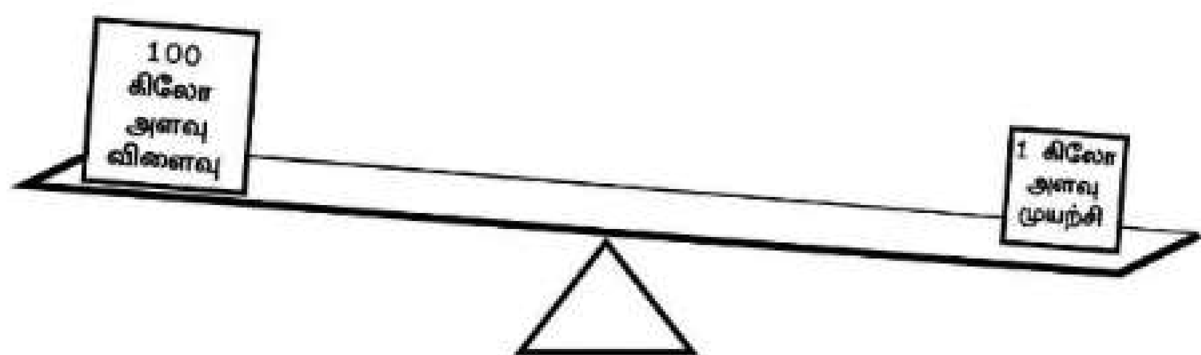
ஒரு மணிநேரம் = 100 பக்கங்கள்

பைப்லைன் உருவாக்கும் மாதிரியில் முயற்சிக்கும் விளைவுக்கும் இடையே இருக்கும் விகிதம் 1:1 கிடையாது. அது 1க்கு 100 மடங்கு அல்லது 1க்கு 1000 மடங்கு என்று இருக்கும். அது மேலும் அதிகரிக்கவும் கூடும்.

இரண்டு விதமான நெம்புசக்திகள்: காலம் மற்றும் நேரம்

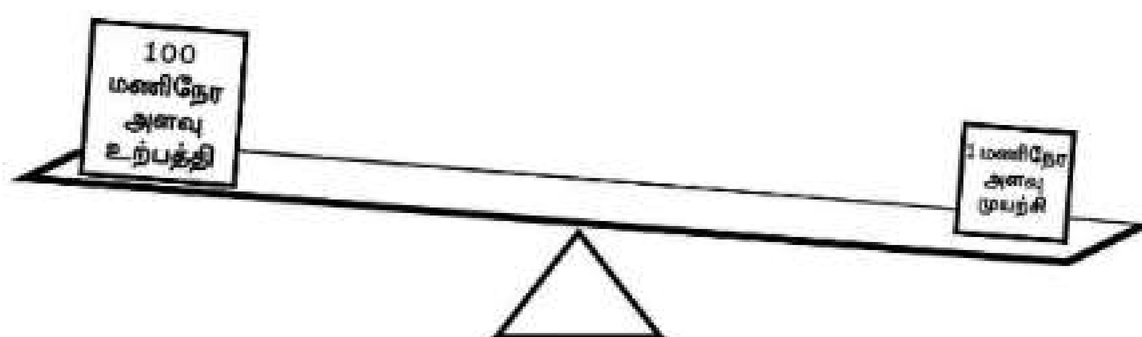
நெம்புசக்தி என்ற சொல்லின் ஆங்கில வார்த்தையான ‘லெவரேஜ்’ பிரெஞ்சு மொழியிலிருந்து ஆங்கிலத்திற்கு

வந்தது. ஒன்றை இலகுவாக்குதல் என்பது அதன் பொருள். ஒரு நெம்புகோலைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் ஒரு கனமான பொருளை இலகுவாக ஓரிடத்திலிருந்து வேறோர் இடத்திற்கு நகர்த்திவிடலாம் என்பது நாமறிந்ததே.

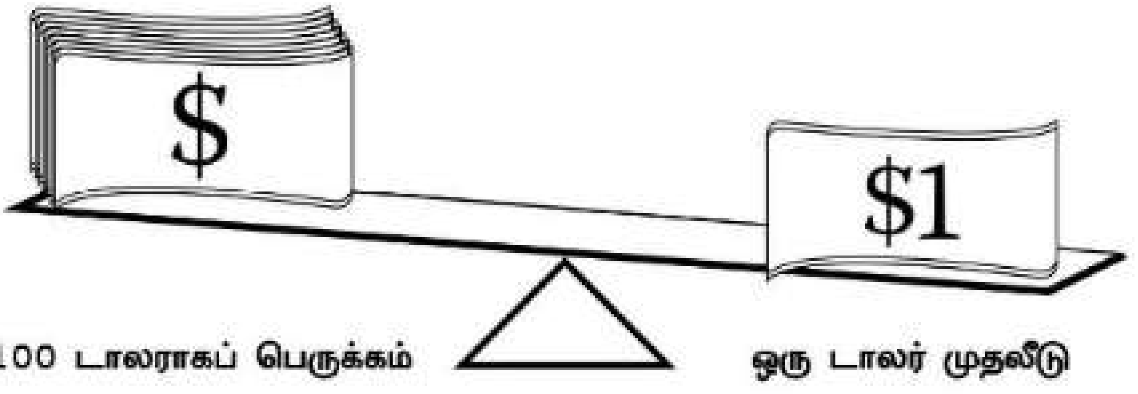


நெம்புசக்தி தத்துவத்தை நாம் நேரத்திற்கும் பணத்திற்கும் பொருத்தினால் விளைவுகள் பல மடங்கு பெருகும்.

எடுத்துக்காட்டாக, நேரத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்தும்போது ஒரு மணிநேர உழைப்பு நூறு மணிநேர உற்பத்தியை உருவாக்கும். அதே கணக்குப்படி, ஒரு வார உழைப்பு ஒரு வருட உற்பத்தியை உருவாக்கும்.



அதேபோல, பணத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்தும்போது முதலீடாகப் போடப்படும் ஒரு டாலர் பணம் பல வருடங்களின் ஊடாகக் கூட்டுவட்டி மூலம் பல மடங்கு பெருகும்.



நெம்புசக்திக்கான எடுத்துக்காட்டுகள்

நேரம், பணம், உழைப்பு ஆகியவற்றின் 'கூட்டு நெம்புசக்தி'க்கான ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டு அச்சு இயந்திரம். பைப்லைன் திட்டத்தின் வெற்றிக்குப் பின்னால் உள்ள தத்துவம் இந்த நெம்புசக்திதான்.

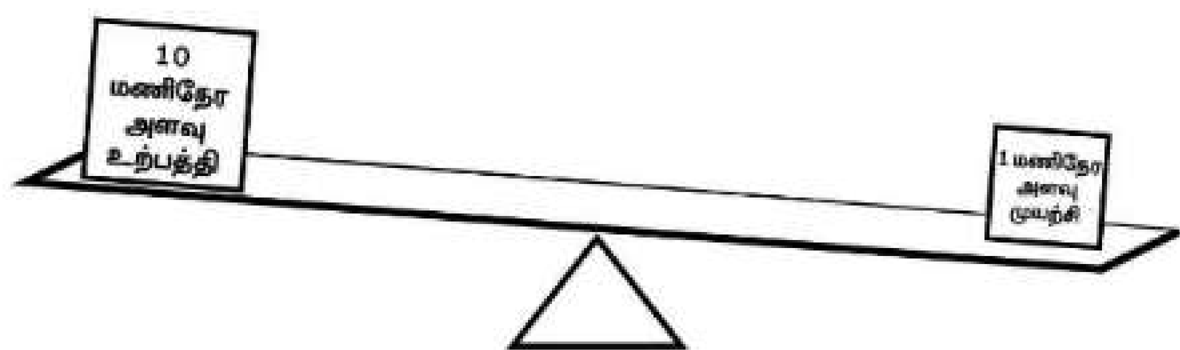
நேரம் எனும் நெம்புசக்தி

பலரை வேலைக்கு அமர்த்திக் கொள்ளுவது நேரத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துவதற்கு ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டு. நீங்கள் புதிதாக ஓர் உணவகத்தைத் திறக்கப் போவதாக வைத்துக் கொள்ளுவோம். அந்த உணவகத்தின் சமையற்காரராகவும், ஆர்டர் எடுப்பவராகவும், பரிமாறுபவராகவும், கல்லாவில் பணத்தை வாங்கிப் போடுபவராகவும், கணக்கு எழுதுபவராகவும் உங்கள் ஒருவரால் வேலை பார்க்க முடியுமா? உங்களால் ஒரு நேரத்தில் ஓரிடத்தில் மட்டும்தான் இருக்க முடியும், அப்படித்தானே? அதனால் நீங்கள் உணவகம் தொடர்பான பல வேலைகளுக்குப் பலரை வேலைக்கு எடுப்பீர்கள்.

உங்கள் உணவகத்தில் 10 பேரை நீங்கள் வேலைக்கு எடுப்பதாகவும் அவர்களுக்கு சராசரியாக ஒரு மணிநேரத்திற்கு 10 டாலர்கள் ஊதியம் கொடுப்பதாகவும் வைத்துக் கொள்ளுவோம். அப்படியெனில், நீங்கள் ஒரு மணிநேரத்திற்கு ஊதியமாக 100 டாலர்களைச் செலவிடுகிறீர்கள்.

உங்கள் உணவகம் விற்பனையின் மூலம் ஒரு மணிநேரத்திற்கு 1,000 டாலர்களை ஈட்டினால், செலவு போக மீதியுள்ள பணம் உங்கள் பாக்கெட்டுக்குள்தானே போகும்?

சிறுதொழிலில் நேரத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துதல்



பணம் எனும் நெம்புசக்தி

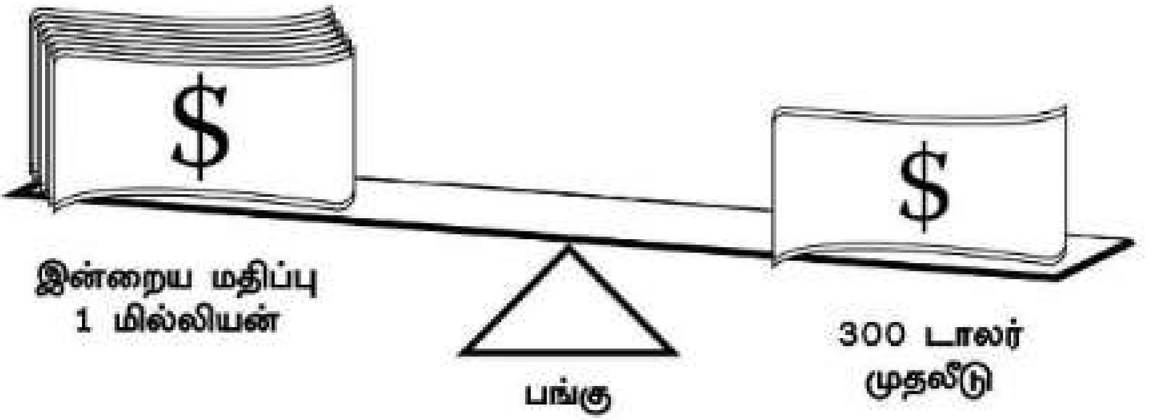
பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்வது பணத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துவதற்கு ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டு. நீங்கள் கண்டிப்பாக வாரன் பஃபேவைப் பற்றிக் கேள்விப்பட்டிருப்பீர்கள். உலகிலேயே இரண்டாவது அல்லது மூன்றாவது பணக்காரராக அவர் விளங்குகிறார். பாரம்பரிய முறைப்படிதான் அவர் தன்னுடைய பெரும் செல்வத்தைக் குவித்தார். அவர் பிறருடைய பணத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்தி, அப்பணத்தை புத்திசாலித்தனமாக முதலீடு செய்து தான் ஒரு பெரும் பணக்காரராக ஆனதோடு, தன்னிடம் முதலீடு செய்தவர்களையும் அவர் பணக்காரர்களாக ஆக்கினார்.

அவரிடம் முதலீடு செய்தவர்கள் எவ்வளவு பெரிய பணக்காரர்களாக ஆயினர் என்று தெரிந்து கொள்ள உங்களுக்கு ஆவலாக இருக்கிறதா? வாரன் பஃபேயின் நிறுவனமான பெர்க்ஸையர் ஹாத்தவேயின் பங்குகளில் நீங்கள் 1965ல் 10,000 டாலர்களை முதலீடு செய்திருந்து அதை அப்படியே விட்டு வைத்திருந்தீர்கள் எனில்,

1998ல் அது - ஒரு நிமிடம் உங்கள் மூச்சைப் பிடித்துக் கொள்ளுங்கள் - 51 மில்லியன் டாலர்களாக உயர்ந்திருக்கும்!

1963ல் ஹாத்தவேயின் பங்கு 19 டாலர்களுக்கு விற்பனையாயிற்று. 1998ல் அதன் மதிப்பு 70,000 டாலர்கள். அதாவது, 1965ல் வெறும் 300 டாலர்களை நீங்கள் முதலீடு செய்திருந்தீர்கள் எனில், 1998ல் நீங்கள் ஒரு கோடீஸ்வரராக ஆகியிருப்பீர்கள்!

பெர்க்ஸையர் ஹாத்தவேயில் முதலீட்டின் நெம்புசக்தி



பைப்லைன்களின் மகத்துவம்

நெம்புசக்தியின் ஆற்றல் இப்போது உங்களுக்குத் தெளிவாகியுள்ளதா? உங்கள் முயற்சியைப்போலப் பல மடங்கு விளைவை அறுவடை செய்யலாம் என்பதை பெர்க்ஸையர் ஹாத்தவேயின் முதலீடு தெளிவாக விளக்கியிருக்கும்.

1965ல் 300 டாலர்கள் சம்பாதிக்க அதிகபட்சம் ஒரு வாரம் ஆகியிருக்கலாம். அந்தப் பணத்தை நீங்கள் பெர்க்ஸையர் ஹாத்தவேயில் முதலீடு செய்த பிறகு அது குறித்து நீங்கள் வேறு எதுவும் செய்ய வேண்டியிருக்காது. ஏனெனில், நீங்கள் உங்களுடைய பைப்லைனை உருவாக்கி முடித்துவிட்டீர்கள். நீங்கள் செய்ய வேண்டிய ஒரே வேலை அவ்வப்போது செய்தித்தாளைப் பார்த்து பெர்க்ஸையர் ஹாத்தவேயின் பங்கு எந்த அளவு உயர்ந்திருக்கிறது என்பதைப் பார்க்க வேண்டியது மட்டும்தான்.

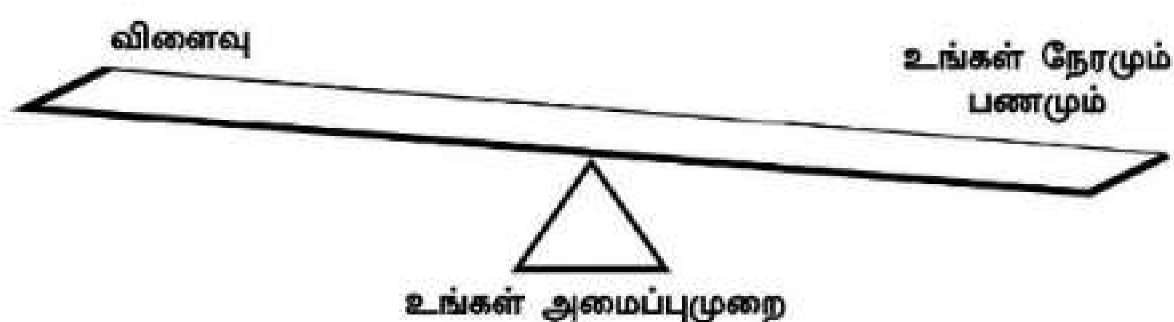
சுண்டுவிரலைக்கூட உயர்த்தாமல் உங்களால் 300 டாலர்களைப் பத்து லட்சம் டாலர்களாக உயர்த்த முடிந்தால் எவ்வளவு நன்றாக இருக்கும் என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுப் பாருங்கள்.

நெம்புசக்தியை சாமர்த்தியமாகப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் உங்கள் பணத்தை உங்களால் ஒரு குறிப்பிட்டக் காலத்திற்குள் பல மடங்காகப் பெருக்க முடியும் என்பதை உங்களால் பார்க்க முடிகிறதா?

உங்களுடைய 1 டாலரை 100 டாலராக ஆக்குவதற்கோ அல்லது 1 மணிநேர உழைப்பை 100 மணி நேர விளைவாக மாற்றுவதற்கோ ஒரு வழி இருந்தால் எப்படி இருக்கும்?

ஒரு வேலையை ஒரே ஒரு முறை மட்டும் செய்துவிட்டு அதைப் பன்மடங்காக்கும் வேலையை நெம்புசக்தியிடம் ஒப்படைத்துவிட்டால் எப்படி இருக்கும்?

நெம்புசக்தியின் பலன்களை அறுவடை செய்ய நீங்கள் விரும்பினால், தங்களுக்கென்று ஒரு பைப்லைனை உருவாக்கிக் கொண்ட பாப்லோ அல்லது வாரன் பஃபே செய்ததைப்போலவே நீங்களும் செய்ய வேண்டும். அதாவது, உங்களுடைய நேரத்தையும் பணத்தையும் இன்று முதலீடு செய்து பல மடங்காகப் பின்னர் அறுவடை செய்யும் ஓர் அமைப்புமுறையை நீங்கள் கண்டுபிடிக்க வேண்டும்.



அத்தியாயம் 5

செல்வந்தர்களின் பைப்லைன்

"புரூனோ, இப்படி யோசி," என்று பாப்லோ தொடர்ந்தான். "இந்தப் பைப்லைன் வழியாகச் செல்லும் நீருக்கு ஒரு லிட்டருக்கு இவ்வளவு என்று ஒரு சிறிய தொகையை நாம் வசூலிக்கலாம். நீர் எவ்வளவு அதிகமாக இந்தப் பைப்லைன் வழியாகப் பாய்கிறதோ, அவ்வளவு அதிகப் பணம் நம் பாக்கெட்டுகளில் வந்து கொட்டும். நான் உருவாக்கியுள்ள பைப்லைன் என்னுடைய கனவின் முடிவு அல்ல, அது என் கனவின் தொடக்கமே."

- 'பைப்லைனில் பணம்' உருவகக் கதையிலிருந்து

இப்படி ஒரு கதை உலா வருகிறது. பண்டைய சீனப் பேரரசர் ஒருவர் சதுரங்க ஆட்டத்தின்மீது தீராக் காதல் கொண்டாராம். அதனால் அதைப் படைத்தவரை அழைத்து அவருக்கு வெகுமதி வழங்க அவர் தீர்மானித்தார். சதுரங்கத்தைக் கண்டுபிடித்தவரை அரசவைக்கு அழைத்து, அவர் கேட்ட எதுவொன்றையும் தான் தருவதாக அவருக்கு வாக்களித்தார்.

அதற்கு அந்தக் கண்டுபிடிப்பாளர், "மன்னா, உங்கள் செயல் என்னை மிகவும் கௌரவப்படுத்தியுள்ளது. எனக்குத் தாங்கள் ஒரே ஓர் அரிசியைத் தருமாறு நான் தங்களை வேண்டிக் கொள்ளுகிறேன்," என்று கூறினார்.

அதிர்ந்து போன அரசர், "ஒரே ஓர் அரிசியா?" என்று வினவினார்.

"சதுரங்கப் பலகையில் இருக்கும் முதல் கட்டத்திற்கு ஓர் அரிசி, அடுத்தக் கட்டத்திற்கு இரண்டு அரிசி, அதற்கு அடுத்தக் கட்டத்திற்கு அதைப்போல இரு மடங்கான நான்கு அரிசி என்று இதேபோல சதுரங்கப் பலைகையில் இருக்கும் அனைத்துக் கட்டங்களுக்கும் கணக்கிட்டு எனக்கு அரிசியைத் தாருங்கள். இதுதான்

என்னுடைய ஒரே எளிய வேண்டுகோள்," என்று அந்தக் கண்டுபிடிப்பாளர் கூறினார்.

அப்பேரரசர் மிகவும் மகிழ்ச்சியடைந்து, "இவ்வளவு அற்புதமானதொரு விளையாட்டிற்கு இவ்வளவு மலிவான ஒரு விலையா? என் பாட்டனார்களும் முப்பாட்டனார்களும் இன்று என்னை நோக்கிப் புன்னகை புரிந்திருக்க வேண்டும்," என்று தனக்குத் தானே கூறிக் கொண்டார்.

"நீவிர் கேட்டதைத் தந்தோம்!" என்று முழங்கிய அப்பேரரசர் தன் கைகளைத் தட்டி, "யாரங்கே? உடனடியாக ஒரு சதுரங்கப் பலகையையும் அரிசியையும் கொண்டு வாருங்கள். எங்களுக்கு இடையேயான உடன்படிக்கை நிறைவேறுவதை சபை கண்டுகளிக்கட்டும்," என்று ஆணையிட்டார்.

சபைக்கு நடுவே அந்தச் சதுரங்கப் பலகை வைக்கப்பட்டது. சமையலறையிலிருந்து வந்த ஒரு பணியாள் அந்தக் கண்டுபிடிப்பாளரிடம் ஒரு கிலோ அரிசி அடங்கிய ஒரு சிறு மூட்டையைக் கொடுத்தான். அதைப் புன்னகையுடன் வாங்கிக் கொண்ட அவர் அதைப் பிரிக்கத் தொடங்கினார்.

பின்னர் அவர் அப்பணியாளிடம், "நீ சமையலறைக்குத் திரும்பிச் சென்று இதைவிடப் பெரிய மூட்டை ஒன்றைக் கொண்டு வா," என்று கூறினார். அவர் கிண்டலாகக் கூறியதாக நினைத்துக் கொண்டு சபையில் எல்லோரும் சத்தமாகச் சிரித்தனர். அக்கண்டுபிடிப்பாளர் அரிசிகளை எடுத்துக் கட்டத்தில் அடுக்கத் தொடங்கினார். ஒரு கட்டத்தில் வைத்ததைப்போல இரு மடங்கு அரிசியை அவர் அடுத்தக் கட்டத்தில் வைத்தார். அது இப்படித் தொடர்ந்தது:

○	○ ○	○ ○ ○ ○	8	16	32	64	128

முதல் வரிசை இவ்வாறு நிறைவடைந்தவுடன் சபையில் இருந்தவர்கள் கேலியாகச் சிரித்தனர். அடுத்த வரிசையின் மத்தியில் அவர் அரிசிகளை அடுக்கத் தொடங்கியவுடன் அவர்கள் மூச்சுவிட மறந்தனர். அரிசிக் குவியல்கள் இப்போது சிறு மூட்டைகளாக அடுக்கப்பட வேண்டியிருந்தது. பின்னர் சிறு மூட்டைகளின் இடத்தைப் பெரிய மூட்டைகள் பிடித்துக் கொண்டன.

○	○ ○	○ ○ ○ ○	8	16	32	64	128
256	512	1K	2K	4K	8K	16K	32K
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....

இரண்டாவது கட்டம் நிறைவடைந்தபோது தான் பெருந்தவறு புரிந்துவிட்டதை அரசர் உணர்ந்து கொண்டார். அக்கண்டுபிடிப்பாளரின் வசம் இப்போது 32,768 அரிசிகள் இருந்தன. இன்னும் 48 கட்டங்கள் மீதமிருந்தன.

கட்டங்களில் அரிசிகள் வைக்கப்படுவதை அரசர் நிறுத்திவிட்டு, தன் நாட்டிலிருந்த மிகச் சிறந்த கணிதவியலாளர்கள் சிலரை அரசவைக்கு வரச் சொன்னார். அவர்களும் வந்து அபகஸ் பலகையை வைத்துக் கணக்கிட்டு அதை சிலேட்டுகளில் எழுதிக் கொண்டனர். அவர்கள் தங்களுக்கிடையே ஒரு கிசுகிசுப்பான குரலில் பேசிக் கொண்டனர். பின்னர் எல்லோரும் சேர்ந்து ஒரு முடிவுக்கு வந்தனர்.

ஒப்புக் கொண்ட கணக்குப்படி 64 கட்டங்களுக்கும் தேவைப்படும் அரிசியைக் கணக்கிட்டால் அதன் எண்ணிக்கை 18 மில்லியன் டிரில்லியன் அரிசிகளாக இருக்கும் என்று அவர்கள் அறிவித்தனர். அது உலகிலுள்ள மொத்த அரிசியைப்போலப் பத்து மடங்கு அதிகம்.

அரசர் அக்கண்டுபிடிப்பாளரிடம், தான் அவருக்குக் கொடுத்த வாக்குறுதியைத் திரும்பப் பெற்றுக் கொள்ள அவர் அனுமதித்தால், அதற்கு பதிலாக, மிகச் செழிப்பான நூற்றுக்கணக்கான ஏக்கர்கள் அரிசி வயல்களை உள்ளடக்கிய ஒரு பெரும் பண்ணையை அவருக்கு தானமளிப்பதாகக் கூறினார். அக்கண்டுபிடிப்பாளரும் அதை மகிழ்ச்சியுடன் ஏற்றுக் கொண்டார். அவருடைய புத்திசாதுரியத்தை அனைவரும் வியந்து பாராட்டினர். அவரும் தன்னுடைய பண்ணை வீட்டுக்குச் சென்று சௌகரியமாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் பல்லாண்டு வாழ்ந்தார்.

இரட்டிப்பின் சக்தி: உலகின் எட்டாவது அதிசயம்

சீனச் சக்கரவர்த்தியின் கதையிலிருந்து இரட்டிப்பின் சக்தியை நீங்கள் உணர்ந்திருப்பீர்கள். முதன்முதலாக, ஒரு வங்கி, செல்வந்தராக இருந்த ஒரு வியாபாரிக்கு அவர் தன்னுடைய கணக்கில் போட்டு வைத்திருந்த பணத்திற்கு வட்டி கொடுக்கத் தொடங்கியதிலிருந்து இக்கருத்து தொடங்கியது. அதனால் நீண்டகாலம் நடைமுறையில் இருக்கும் நிரூபணமான ஒரு முறை இது என்று நாம் தைரியமாக அறிவிக்கலாம்.

இரட்டிப்பின் மாயத்தை முதலில் கண்டுணர்ந்தது சீனப் பேரரசரின் கணிதவியலாளர்களாக இருக்கலாம் என்றாலும் அது அவர்களோடு நின்று போய்விடவில்லை. பல நூற்றாண்டுகளுக்குப் பிறகு, உலகப்புகழ் பெற்ற இன்னொரு கணிதவியலாளரான ஆல்பர்ட் ஐன்ஸ்டைன் இரட்டிப்பின் சக்தியை உலகின் எட்டாவது அதிசயம் என்று அழைத்தார்.

செல்வப் பெருக்கத்தில் இரட்டிப்பு எனும் தத்துவம் ஒரு முக்கியப் பங்கு வகிப்பதால் நான் அதை 'பாம் பீச் பைப்லைன்' என்று அழைக்கிறேன். அமெரிக்காவிலுள்ள ஃபுளோரிடா மாநிலத்தில் அட்லாண்டிக் கரையோரம் பெரும் செல்வந்தர்களின் மாளிகைகள் வரிசையாக அணிவகுத்து நிற்கும் ஓரிடம்தான் பாம் பீச்.

பாம் பீச்சில் இருக்கும் பெரும் செல்வந்தர்கள் பணத்திற்காக வேலை செய்ய வேண்டிய தேவை இல்லை. அவர்களுடைய பணம் அவர்களுக்காக உழைத்துக் கொண்டிருக்கிறது. எப்படி என்று கேட்கிறீர்களா? அவர்கள் தங்களுடைய பரம்பரைச் சொத்துக்களைப் பல விதமான பைப்லைன்களில் முதலீடு செய்துள்ளனர். அவர்கள் வேலை செய்கிறார்களோ இல்லையோ, அந்த முதலீடுகள் தொடர்ந்து பணத்தைக் கொட்டிக் கொண்டிருக்கின்றன.

பாம் பீச் பைப்லைன்களை உந்தித் தள்ளிக்

கொண்டிருந்தது முதலீட்டின் இரட்டிப்பாக்கும் சக்தி.

72ன் விதி

செல்வந்தர்கள் தங்கள் பணத்தை எப்படி மேன்மேலும் பெருக்கிக் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதைப் புரிந்து கொள்ள நீங்கள் 72ன் விதியைப் பற்றி அறிந்திருக்க வேண்டும். செல்வந்தர்களுக்காக உழைத்துக் கொண்டிருக்கும் முதலீட்டு முகவர்கள் இதைப் பரவலாகப் பயன்படுத்தி வருகின்றனர். ஒரு முதலீடு இரட்டிப்பாவதற்கு எத்தனை ஆண்டுகள் ஆகும் என்பதைக் கணக்கிடுவதற்கான ஓர் எளிய சூத்திரம்தான் 72ன் விதி. அது இவ்வாறு வேலை செய்கிறது:

72ன் விதிப்படி இரட்டிப்பாதல்

1. உங்களுடைய முதலீட்டுக்கு வழங்கப்படும் வருடாந்திர வட்டி விகிதத்தைக் கண்டுபிடியுங்கள்
2. 72ஐ அந்த வட்டி விகிதத்தால் வகுத்துக் கொள்ளுங்கள்
3. அதன் விடைதான் உங்களுடைய முதலீடு இரட்டிப்பாவதற்கு எடுத்துக் கொள்ளும் ஆண்டுகள்

எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு பெரும் பணக்கார முதலீட்டாளர் 1,00,000 டாலர்களை, ஆண்டுக்குப் பத்து சதவீத பதிலீட்டை ஈட்டித் தருகின்ற பங்குகளில் முதலீடு செய்கிறார் என்று வைத்துக் கொள்ளுவோம். அவரைப் பொருத்தவரை 72ன் விதி இப்படி இயங்கும்.

72ன் விதியின் செயல்பாடு

1. முதலீட்டுத் தொகை 1,00,000 டாலர்கள்
2. அதன் வருடாந்திர பதிலீடு 10%
3. 72ஐ 10ஆல் வகுத்தால் = 7.2 ஆண்டுகள்
4. 1,00,000 டாலர்கள் 2,00,000 டாலர்களாக மாற 7.2 ஆண்டுகள்

அதாவது, அந்த முதலீட்டாளர் தன்னுடைய முதலீட்டையும் அதலிருந்து கிடைக்கும் பதிலீட்டையும் செலவழிக்காமல் மீண்டும் மீண்டும் பங்குகளிலேயே முதலீடு செய்தால், முதலில் முதலீடு செய்யப்பட்ட 1,00,000 டாலர்கள் 7.2 ஆண்டுகளில் 2,00,000 டாலர்களாக ஆகிவிடும் என்று அதற்குப் பொருள். அது அப்படியே தொடரும் பட்சத்தில், முதலில் முதலீடு செய்யப்பட்டத் தொகை 14.4 ஆண்டுகளில் 4,00,000 டாலர்களாகவும், 21.6 ஆண்டுகளில் 8,00,000 டாலர்களாகவும், 28.8 ஆண்டுகளில் 1.6 மில்லியன் டாலர்களாகவும் அதிகரிக்கும். எவ்வளவு அதிக வருடங்கள் பணம் முதலீடு செய்யப்படுகிறதோ அவ்வளவு அதிகமாகப் பைப்லைனின் அளவு பெருகும்.

குழந்தைகளும் பணமும்

அதிர்ஷ்டவசமாக, பணத்தை ஒரு நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்தும் வித்தை செல்வந்தர்களின் தனியுரிமை அல்ல. சாதாரண மனிதர்களாலும் இந்த இரட்டிப்பு விதியைப் பயன்படுத்திப் பயன் பெற முடியும் என்பதை நாம் பார்த்த சாதாரணப் பள்ளி ஆசிரியரின் கதை நிரூபித்துள்ளது.

சாதாரணமான மக்கள் நீண்டகாலப் பைப்லைன் ஒன்றை உருவாக்க என்ன செய்ய வேண்டும்?

மைக்கேல் சியர்ல்ஸ் எழுதியுள்ள 'குழந்தைகளும் பணமும்' என்ற புத்தகத்தைப் பற்றி விவரிப்பதன் மூலம் இதை விளக்குவது சிறப்பாக இருக்கும்.

வால் ஸ்டிரீட்டில் பங்குச் சந்தை முகவராகப் பணியாற்றிய மைக்கேல் நான்கு குழந்தைகளுக்குத் தந்தை. பணத்தைப் பொறுப்புடன் கையாளுவது எப்படி என்பதைக் குழந்தைகளுக்குக் கற்றுக் கொடுக்க அவர் ஓர் எளிமையான அமைப்புமுறையைப் பரிந்துரைக்கிறார்.

பெற்றோர் தங்களுடைய குழந்தைகளுக்கு மூன்று

ஜாடிகளை வாங்கிக் கொடுக்க வேண்டும் என்று அவர் பரிந்துரைக்கிறார். முதல் ஜாடியில் செலவு என்றும், இரண்டாவது ஜாடியில் சேமிப்பு என்றும், மூன்றாவது ஜாடியில் முதலீடு என்றும் எழுதி ஒட்டப்பட வேண்டும். பெற்றோர் வாராவாரம் தங்கள் குழந்தைகளுக்குப் பணம் கொடுக்கும்போது, அக்குழந்தைகள் அதை மூன்று சமபங்குகளாகப் பிரித்து அந்த மூன்று ஜாடிகளில் போடும்படி செய்ய வேண்டும்.

குழந்தைகளும் பணமும் அமைப்புமுறை







செலவு & நன்கொடை **சேமிப்பு** **முதலீடு**

செலவு - நன்கொடை என்று எழுதப்பட்டுள்ள ஜாடியில் உள்ளவற்றை அவர்கள் மிட்டாய்கள் போன்றவற்றை வாங்கப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். தேவாலயம் மற்றும் பிற தொண்டு நிறுவனங்களுக்கு நன்கொடை வழங்கவும் அதிலிருந்து அவர்கள் பணத்தை எடுத்துக் கொள்ளலாம்.

சேமிப்பு என்று எழுதப்பட்டுள்ள ஜாடியில் உள்ளவற்றை அவர்கள் சிடி, வீடியோ கேம் போன்றவற்றை வாங்கப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

மூன்றாவது ஜாடி, முதல் இரண்டு ஜாடிகளிலிருந்தும் வேறுபட்டது. அதை எந்தச் செலவுக்காகவும் பயன்படுத்தக்கூடாது. "இந்த ஜாடி முக்கியமான ஒன்று. அவசரக் காலத்தில் பயன்படுத்திக் கொள்ளுவதற்காக நாம் எதையாவது எடுத்து வைக்காவிட்டால், கடன் எனும் ஆபத்து எப்போதும் நம் கழுத்தை நெறிக்கக் காத்துக் கொண்டிருக்கும்."

நீண்டகால நோக்கில் முதலீடு தொடர்பான பைப்லைன் ஒன்றை உருவாக்க விரும்பும் பெரியவர்களும் இந்த மூன்று ஜாடிகள் முறையைப் பின்பற்றுவது நல்ல பலன்களைக் கொடுக்கும். ஜாடிகளில் போட்டு வைப்பதற்கு பதிலாக அவர்கள் வங்கிக் கணக்குகள் மற்றும் பங்குச் சந்தைக் கணக்குகளில் போட்டு வைக்க வேண்டும்.

பெரியவர்களும் பணமும் அமைப்புமுறை



செலவும் நன்கொடையும் (மாதாந்திரச் செலவுகள்)

- கார் தவணை
- உணவு மற்றும் வீட்டு வாடகை அல்லது கடன் தவணை
- பொழுதுபோக்கு
- பிற செலவுகள்



சேமிப்பு (பெரிய செலவுகள்)

- குடும்பச் சுற்றுலாப் பயணங்கள்
- குழந்தைகளின் கல்லூரிப் படிப்புச் செலவு
- வீட்டை மறுசீரமைத்தல்
- பிற செலவுகள்



முதலீடு (பைப்லைன்)

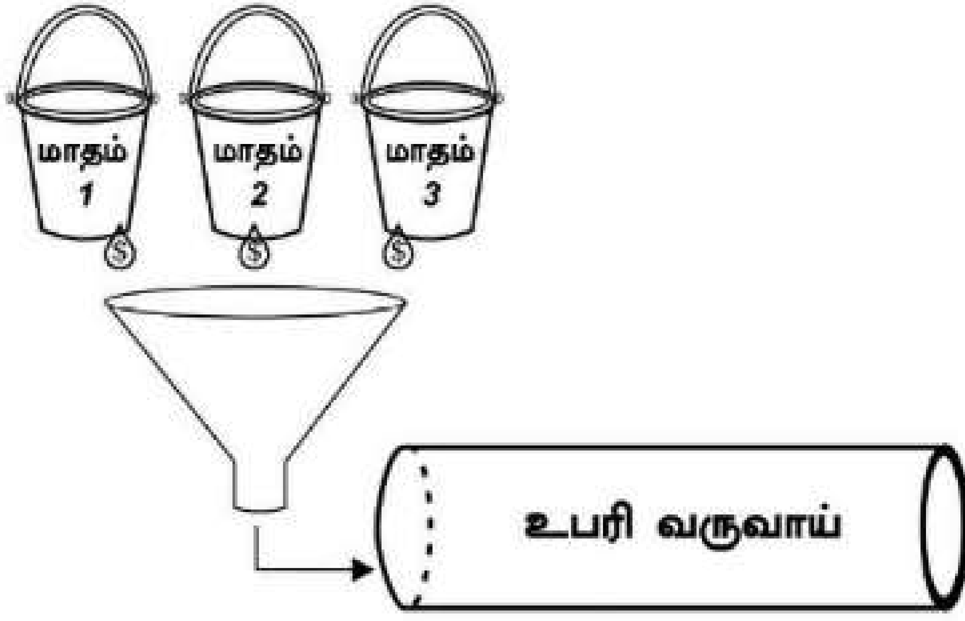
- பங்குகள்
- ஓய்வூதியத் திட்டங்களில் முதலீடு
- வீடுமனை முதலீடுகள்
- பிற முதலீடுகள்

முதல் செலவு உங்களுக்கானதாக இருக்கட்டும்

நீண்டகால நோக்கில் பைப்லைன் ஒன்றை உருவாக்க வேண்டுமென்றால், உங்களுக்குப் பணம் வந்தவுடன் முதலில் முதலீட்டுக்கான தொகையை ஒதுக்கி வைத்துவிடுங்கள். அது தானாகப் பல்கிப் பெருகிக் கொண்டிருக்கும்.

இதைச் செய்வதற்கான சிறந்த வழி, உங்களுடைய 'வருவாய் வாளி'களிலிருந்து கொஞ்சம் பணத்தை எடுத்து அதை உங்களுடைய நீண்டகால முதலீட்டுப் பைப்லைனில் போட்டு வைப்பதுதான்.

நீண்டகாலப் பைப்லைனை உருவாக்குதல்



சராசரி மனிதர்கள் எப்படிக் கோடீஸ்வரர்களாக ஆகின்றனர்

பணக்கார அப்பாக்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் உரிமை நமக்கு இல்லாமல் போனது துரதிர்ஷ்டமே. ஆனால் அமெரிக்காவிலிருக்கும் பெரும்பாலான கோடீஸ்வரர்கள் பரம்பரைப் பணக்காரர்கள் அல்லர். ஆனால் அவர்கள் அனைவரும் செல்வந்தர்களின் முதலீட்டுக் கொள்கைகளை நகலெடுத்துள்ளனர்.

அதாவது, இந்தக் கோடீஸ்வரர்கள் பணத்தின் நெம்புசக்தியைப் பயன்படுத்தித் தங்களுடைய சொந்த பாம் பீச் பைப்லைனை உருவாக்கிக் கொண்டுள்ளனர். எப்படி? மூன்று ஜாடிகள் திட்டத்தைப் பயன்படுத்தி அவர்கள் அதை சாதித்துள்ளனர். அவர்கள் தாங்கள் ஈட்டும் வருவாய் அனைத்தையும் செலவு செய்வதில்லை, மாறாக, அவர்கள் அதில் ஒரு குறிப்பிடத்தக்கப் பங்கைத் தவறாமல் முதலீடு செய்கின்றனர்.

பெரும்பாலான கோடீஸ்வரர்கள் தங்களுடைய வருவாயில் 15 முதல் 20 சதவீதத்தை நீண்டகாலப் பைப்லைனில் முதலீடு செய்கின்றனர். அவற்றில் பங்குகள், வீடுமனைகள், சிறுதொழில் முதலீடுகள்,

ஓய்வூதியத் திட்டங்கள், வாடகைக்கு விடுவதற்காக வாங்கப்படும் வீடுகள் மற்றும் கடைகள் போன்றவை அடங்கும்.

அதனால்தான் பெரும்பாலான கோடீஸ்வரர்கள் தங்களுடைய 50 அல்லது 60 வயதை ஒட்டித்தான் தங்களுடைய இலக்கை அடைகின்றனர். இரட்டிப்பு சக்தியைப் பயன்படுத்திப் பெரும் பணம் பண்ணுவதற்குப் பல ஆண்டுகள் ஆகும். வருடத்திற்கு 10 சதவீத வருவாய் என்ற கணக்கில் 10,000 டாலர்கள் முதலீடு 20,000 டாலர்களாக ஆக சுமார் ஏழு வருடங்கள் பிடிக்கும். ஆனால் 50 வருடங்களில் அது ஏழு முறை இரட்டிப்பாகி, 1.3 மில்லியன் என்று உயர்ந்துவிடும்.

பணப்பெருக்கத்தின் சக்தி

$10,000 @ 10% வட்டி

ஆண்டு 1	7	14	21	28	35	42	49
$10,000	20 K	40 K	80 K	160 K	320 K	640 K	1.3 M

உங்களிடம் பணம் இல்லாவிட்டால் எதை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துவீர்கள்?

கோடீஸ்வரராக இருந்தால் நன்றாகத்தான் இருக்கும். ஆனால் தங்களுடைய ஓய்வுக்காலப் பைப்லைனை உருவாக்குவதற்காக 40 அல்லது 50 வருடங்கள் பொறுமையாகக் காத்திருக்கப் பலர் விரும்புவதில்லை. அதேபோல, ஒரு பாம் பீச் பைப்லைனை உருவாக்கத் தேவையான முதல் முதலீடு எல்லோரிடமும் இருப்பதில்லை.

பெரிய அளவில் பணத்தை முதலீடு செய்யாமல் ஐந்து வருடங்களுக்குப் பிறகு தொடர்ந்து உபரி வருமானத்தைக் கொடுத்துக் கொண்டேயிருக்கின்ற ஐந்து வருடப் பைப்லைன் ஒன்றை உருவாக்க

முடிந்தால் எப்படியிருக்கும்?

அப்படிப்பட்ட ஐந்து வருடப் பைப்லைன் திட்டம் ஒன்று உண்மையிலேயே இருக்கிறது. அந்தப் பைப்லைனை உருவாக்க உங்களுக்குப் பெரிய பணம் எதுவும் தேவையில்லை. ஏனெனில், நீங்கள் இதில் பணத்திற்கு பதிலாக உங்கள் நேரத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துவீர்கள்.

அத்தியாயம் 6

சாதாரணமானவர்களின் பைப்லைன்

மாலை வேளைகளிலும் வார இறுதி நாட்களிலும், புரூனோ தன் வீட்டுத் திண்ணையில் உல்லாசமாக அமர்ந்திருக்க, பாப்லோ தன் பைப்லைனுக்காகப் பள்ளம் தோண்டிக் கொண்டிருந்தான். முதல் சில மாதங்களுக்கு, தன் முயற்சிகளுக்கான பலன் எதுவும் பாப்லோவுக்குக் கண்கூடாகத் தெரியவில்லை. புரூனோவைவிடப் பாப்லோ அதிகக் கடினமாக வேலை செய்ய வேண்டியிருந்தபோதிலும், நாளைய கனவுகள் இன்றைய தியாகங்களின்மீதுதான் கட்டியெழுப்பப்படுகின்றன என்று அவன் தனக்குத் தானே நினைவுபடுத்திக் கொண்டான். தினமும் அவன் கொஞ்சம் கொஞ்சமாகப் பள்ளம் தோண்டிக் கொண்டிருந்தான். முதலில் பத்து அடிகள், இருபது அடிகள், பின்னர் நூறு அடிகள் என்று அது நீண்டது.

- 'பைப்லைனில் பணம்' உருவகக் கதையிலிருந்து

பணத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துவதற்கும் நேரத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துவதற்கும் இடையேயுள்ள வேறுபாட்டை, நெற்றிப்பொட்டில் அடித்ததுபோல அருமையாக எடுத்துரைக்கிறது இந்த அமெரிக்க அப்பலாச்சியன் முதுமொழி:

பிரம்மாண்டமான ஓக் மரத்தின் உச்சிக்குச் செல்ல இரண்டு வழிகள்தான் உள்ளன. ஒன்று, அம்மரம் விதையாக இருக்கும்போது நீங்கள் அந்த விதையின்மீது ஏறி உட்கார்ந்து காத்துக் கொண்டிருக்க வேண்டும். அல்லது அம்மரத்தில் விறுவிறுவென்று ஏற வேண்டும்.

பணத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்தி நாற்பது ஐம்பது ஆண்டுகள் நீளும் ஒரு நீண்டகாலப் பைப்லைன் திட்டத்தில் மக்கள் முதலீடு செய்ய முடிவு செய்யும்போது, அவர்கள் ஓக் மரத்தின் விதையின்மீது ஏறி உட்கார்ந்து கொண்டு காத்திருக்க முடிவு செய்யும் வழிமுறையைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர்.

இதை நான் ஐம்பதாண்டுப் பைப்லைன் திட்டம் என்று அழைக்கிறேன்.

ஐம்பதாண்டுப் பைப்லைன் சிறப்பாக வேலை செய்கிறது என்பதில் எந்தவிதமான சந்தேகமும் இருக்க முடியாது. நானும் ஒரு நீண்டகாலப் பாம் பீச் பைப்லைனை உருவாக்கியுள்ளேன். அதில் பங்குகள், ஓய்வூதியத் திட்ட முதலீடுகள், வீடுமனைகள் போன்றவை அடங்கும்.

ஐம்பதாண்டுப் பைப்லைன் திட்டம்

- வங்கி வைப்புக் கணக்குகள்
- ஓய்வூதியத் திட்டங்கள்
- பங்குகள்
- உங்கள் வீடு
- சமூகப் பாதுகாப்புத் திட்டம்
- அரசின் ஓய்வூதியத் திட்டல்கள்
- வருங்கால வைப்பு நிதி
- வீடுமனைகள்

அதே நேரத்தில், மரத்தில் ஏறுவதிலும் நான் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளேன்.

ஓக் மரத்தில் ஏறுவதை நான் ஐந்தாண்டுப் பைப்லைன் திட்டம் என்று அழைக்கிறேன். பொருளாதாரப் பாதுகாப்பையும் பொருளாதார சுதந்திரத்தையும் அடைவதுதான் இதன் நோக்கமும்கூட. ஆனால், பத்தில் ஒரு பங்கு காலகட்டத்திற்குள் அதை அடைவதுதான் இதிலுள்ள சிறப்பு.

அதனால்தான், வேகமாக வளருகின்ற பல தொழில்களை உருவாக்க நான் என் நேரத்தையும் பணத்தையும் உழைப்பையும் முதலீடு செய்துள்ளேன். இந்தத் தொழில்களைக் கட்டியெழுப்ப இரண்டிலிருந்து ஐந்து ஆண்டுகள்வரை ஆகும்.

ஐந்தாண்டுப் பைப்லைன் திட்டம்





நேரத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துதல்

நம் எல்லோருக்கும் ஒரே அளவு நேரம்தான் இருக்கிறது. நீங்கள் ஒரு லாரி ஓட்டுனராக இருந்தாலும் சரி அல்லது ஒரு பெரிய தொழிலதிபராக இருந்தாலும் சரி, ஒரு நாளில் உங்களுக்கு ஒரே அளவு நேரம்தான் இருக்கிறது.

அதனால்தான், நேரத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துவதை நான் சாதாரணமானவர்களின் பைப்லைன் என்று அழைக்கிறேன். பணம் எல்லோரிடமும் ஒரே அளவில் இருப்பதில்லை. ஆனால் நேரம் எல்லோருக்கும் ஒரே அளவில்தான் இருக்கிறது.

இப்படி சிந்தித்துப் பாருங்கள். உலகிலுள்ள அனைவருடைய வங்கிக் கணக்கிலும் தினமும் காலையில் 1,440 டாலர்கள் பணம் போடப்படுவதாக வைத்துக் கொள்ளுவோம். அந்தப் பணம் முழுக்க முழுக்க உங்களுக்குச் சொந்தமானது. அதை நீங்கள் எப்படிச் செலவழிக்க வேண்டும் என்று எவராலும் உங்களை வற்புறுத்த முடியாது. அதை நீங்கள் செலவிடலாம், முதலீடு செய்யலாம், பிறருக்குக் கொடுக்கலாம் அல்லது வீணாக்கலாம். ஏனெனில், அடுத்த நாள் காலையில் உங்கள் வங்கிக் கணக்கில் மீண்டும் 1,440 டாலர்கள் போடப்படும் என்பதை நீங்கள்

அறிவீர்கள். இப்படிப்பட்ட ஒரு திட்டம் இருந்தால் எல்லோரும் சமமாக இருக்கும் ஓர் உலகில் நாம் வாழ்ந்து கொண்டிருப்போம், இல்லையா?

ஆனால் யதார்த்தம் அப்படியில்லை என்பதை நாம் அனைவரும் அறிவோம். பணத்தைப் பொருத்தவரை வாழ்க்கை நியாயமான ஒன்றாக இல்லை என்பது உண்மைதான். சிலர் மாடமாளிகைகளில் பிறக்கின்றனர், சிலர் ஓலைக் குடிசைகளில் பிறக்கின்றனர். இது நியாயமில்லைதான். ஆனால் அதுதான் வாழ்க்கை.

நாம் தினமும் நம்முடைய நாளை நம் வங்கிக் கணக்கில் 1,440 டாலர்களுடன் துவக்குவதில்லை. ஆனால் நேரத்தைப் பொருத்தவரை? நம் எல்லோருக்கும் ஒவ்வொரு நாளும் 1,440 நிமிடங்களுடன்தான் விடிகிறது.

நம் எல்லோருக்கும் தினமும் அதே 1,440 நிமிடங்கள்தான் கிடைக்கின்றன என்கிறபோது, சிலர் சம்பள நாளை எதிர்பார்த்துக் காத்திருப்பதும் சிலர் பொருளாதார சுதந்திரத்தைப் பெற்றிருப்பதும், தங்களுக்கு வழங்கப்பட்டுள்ள 1,440 நிமிடங்களை அவர்கள் எவ்வாறு பயன்படுத்துகிறார்கள் என்பதைப் பொருத்து அமைகிறது.

தனிப்பட்ட நேர வங்கிக் கணக்கு

DATE: ______ TO: **தினமும்** FOR: ______ ______	**Checking Account** DATE ______ *Pay to:* ______ $ ______ **தினமும் 1,440 நிமிடங்கள்** ______

நீங்கள் நினைத்துள்ளதைவிடக் கூடுதலான நேரம் உங்களிடம் இருக்கிறது

நிறையப் பேர், “இப்போது எனக்கு நேரம்

சரியில்லை," என்று காரணம் காட்டி நீண்டகாலப் பைப்லைனை உருவாக்கும் திட்டத்தைத் தள்ளிப் போடுகின்றனர். யாருக்குத்தான் இந்த நேரம் சரியான நேரமாக இருக்கிறது என்று சொல்லுங்கள்? நாம் எல்லோரும்தான் மன உளச்சலால் துன்புறுகிறோம். நாம் எல்லோரும் எப்போதும் மும்முரமாகவே இருக்கிறோம். திடீர்த் திடீரென்று தோன்றும் பிரச்சனைகளை சமாளிப்பதற்கே நம்முடைய நேரத்தில் பெரும்பகுதி செலவாகிவிடுகிறது.

ஆனால் அதுதான் வாழ்க்கை!

ஏதாவது ஒரு குறிப்பிட்ட விஷயத்தைச் செய்வதற்கான 'நேர்த்தியான நேரத்தை' எதிர்பார்த்துக் காத்திருந்தே பலர் தங்கள் வாழ்நாளை வீணடித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். அவர்களுடைய காலம் அப்படியே முடிந்துவிடும். ஏனெனில், நேர்த்தியான நேரம் என்ற ஒன்று கிடையவே கிடையாது. நீங்கள் தினமும் இரண்டு மணிநேரம் ஒரு மூலையில் உட்கார்ந்து கொண்டு ஓராண்டு முழுவதும் நெய்து கொண்டிருந்தால் உங்களுக்கு ஒரு மில்லியன் டாலர்களைத் தருவதாக ஒருவர் கூறினால், அதைச் செய்வதற்கான நேரத்தை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளுவீர்கள், இல்லையா?

உங்கள் மகன் தன் கையை உடைத்துக் கொண்டு வீட்டுக்கு வந்தாலும் சரி அல்லது உங்கள் கார் பழுதாகி நின்று போனாலும் சரி, நெய்வதற்காக எப்பாடு பட்டாவது தினமும் இரண்டு மணிநேரத்தை நீங்கள் ஒதுக்குவீர்கள், இல்லையா? அந்த ஒரு மில்லியன் டாலரை இழக்க மனம் வராது. அப்போது நேரம் நேர்த்தியாக இல்லை என்று நீங்கள் புலம்ப மாட்டீர்கள், அப்படித்தானே? "இது நல்ல நேரமோ கெட்ட நேரமோ எனக்குத் தெரியாது, ஆனால் இந்த நேரம் மட்டும்தான் நம்மிடம் இருக்கின்ற ஒரே நேரம்," என்று ஆர்ட் புச்வால்டு அழகாகக் கூறியிருக்கிறார்.

பெரும்பாலான மக்கள் தங்களுடைய நேரத்தை அலட்சியமாக எடுத்துக் கொள்ளுகின்றனர், குறிப்பாக, சிறுசிறு நேரங்களை. நேரத்தை நாட்கணக்கிலும் வாரக் கணக்கிலும் ஆண்டுக் கணக்கிலும் கணக்கிடவே நாம் பழக்கப்படுத்தப்பட்டிருக்கிறோம். மணிக்கணக்கிலும் நிமிடக் கணக்கிலும் கணக்கிட நமக்குக் கற்றுக் கொடுக்கப்படவில்லை. நாம் தினமும் வேலைக்குப் போகிறோம், வாரத்தில் ஐந்து நாட்கள் வேலை செய்கிறோம். நாட்காட்டியை வைத்து நம்முடைய திட்டங்களை வகுத்துக் கொள்ளுகிறோம். நாம் நம்முடைய பிறந்தநாளையும் மணநாளையும் ஆண்டுக்கு ஒரு முறை கொண்டாடுகிறோம்.

ஆனால் ஒரு நாளில் அங்கொன்றும் இங்கொன்றுமாக ஒருசில நிமிடங்களை மிச்சம் பிடித்தால் அது எவ்வளவு பெரிய நேரமாக மாறும் என்பது உங்களுக்குத் தெரியுமா? எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு சராசரி மனிதன் தன் வாழ்நாளில் மொத்தமாக எத்தனை மணிநேரத்தை உணவு உண்ணுவதற்காகச் செலவிடுகிறான் என்பது உங்களுக்குத் தெரியுமா? ஒரு வருடம் இருக்கும் என்று நினைக்கிறீர்களா? அல்லது இரண்டு வருடம்? ஒரு மனிதன் தன் வாழ்நாளில் மொத்தமாக 6 வருடங்களை உணவு உண்ணுவதற்காகச் செலவிடுகிறான். கேட்பதற்கே ஆச்சரியமாக இருக்கிறதல்லவா? மற்ற சில விஷயங்களுக்காக அவன் தன் வாழ்நாளில் எவ்வளவு ஆண்டுகளைச் செலவழிக்கிறான் என்று இப்போது பார்க்கலாம்:

நாம் நம் வாழ்நாளில் எவ்வளவு நேரத்தை சிறுசிறு விஷயங்களுக்காகச் செலவிடுகிறோம்

6 ஆண்டுகள் ....சாப்பிட
5 ஆண்டுகள் ....வரிசையில் காத்திருக்க
4 ஆண்டுகள் ....வீட்டை சுத்தம் செய்ய
3 ஆண்டுகள் ....சமையல் செய்ய
2 ஆண்டுகள் ....தொலைபேசியில் பேச
1 ஆண்டு ....மறந்து வைத்துவிட்டப் பொருட்களைத் தேட
8 மாதங்கள் ....உருப்படாத மின்னஞ்சல்களைப் பிரித்துப் பார்க்க
6 மாதங்கள் ....போக்குவரத்து சிவப்பு விளக்குகளில் காத்துக் கொண்டிருக்க

இவற்றைக் கூட்டினால் 22 வருடங்கள் வருகின்றன. அப்படியெனில், இங்கு ஒரு பதினைந்து நிமிடங்கள், அங்கு ஓர் அரைமணிநேரம் என்று சேமித்தால் மொத்த வாழ்நாளில் அவை பல வருடங்களாக மாறும்.

ஒருசில மணிநேரங்கள் ஒருசில மாதங்களாக உருவெடுக்கும்

நாம் வாரம் முழுவதும் தினமும் இரண்டு மணிநேரத்தை ஒரு பைப்லைனை உருவாக்குவது போன்ற ஒரு குறிப்பிட்ட நோக்கத்திற்காகச் செலவழித்தால், நம் வாழ்க்கையில் நம்மால் எதையெல்லாம் சாதிக்க முடியும் என்று யோசித்துப் பாருங்கள். வார நாட்களில் காலையில் ஒரு மணிநேரம், மாலையில் ஒரு மணிநேரம், சனிக்கிழமை மூன்று மணிநேரம், ஞாயிறு மூன்று மணிநேரம் ஒதுக்கினால், உருப்படியான ஒரு வேலையில் ஈடுபட உங்களுக்கு வாரத்திற்கு 16 மணிநேரம் கிடைக்கும்.

ஒரு வாரத்திற்கு 16 மணிநேரம் என்றால், வருடத்திற்குக் கூடுதலாக 800 மணிநேரம். உங்களுடைய தினசரி வேலை நேரம் எட்டு மணிநேரம் என்றால், அது உங்களுக்கு வருடத்திற்கு கூடுதலாக 100 நாட்களை அல்லது மூன்று மாதங்கள் மற்றும் பத்து நாட்களைக் கொடுக்கும். அதற்காக நீங்கள் செய்ய வேண்டிதெல்லாம்

தினமும் இரண்டு மணிநேரத்தையும் வார இறுதியில் மூன்று மணிநேரத்தையும் அதற்காக ஒதுக்க வேண்டும், அவ்வளவுதான். கேட்கவே பிரமிப்பாக இருக்கிறதல்லவா?

உருப்படியான கூடுதல் நேரம்

தினமும் @ 2 மணிநேரம் 5 நாட்களுக்கு	= 10 மணிநேரம்
சனி, ஞாயிறு @ 3 மணிநேரம் 2 நாட்களுக்கு	= 6 மணிநேரம்
மொத்தமாகக் கிடைக்கும் கூடுதல் நேரம்	= வாரத்திற்கு 16 மணிநேரம்

நேரம்தான் பணம்

நான் இப்போது உங்களோடு ஒரு ரகசியத்தைப் பகிர்ந்து கொள்ளப் போகிறேன். வெற்றிகரமாக விளங்கும் மனிதர்களிடம் ஏன் அதிகமான பணம் இருக்கிறது, அவர்களால் எப்படி அதிகமாக சாதிக்க முடிகிறது என்று தெரியுமா? அவர்கள் தங்களுக்குக் கிடைக்கும் கூடுதல் நேரத்தை மிகச் சிறப்பாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுகின்றனர். பில் கேட்ஸும், சராசரி அமெரிக்கர்கள் செய்வது போன்றே 5 மணிக்கு வீட்டுக்கு வந்துவிட்டு ஏழு மணிநேரம் தொலைக்காட்சி பார்த்துக் கொண்டிருப்பார் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்களா?

நிச்சயம் அப்படி இருக்காது என்பது எல்லோருக்கும் தெரியும்.

அமெரிக்கச் சமுதாயத்தில் அதிகமான வருவாய் ஈட்டுபவர்களில் மேல்மட்டத்தில் இருக்கும் 10 சதவீதத்தினர் சராசரியாக வாரத்திற்கு 52 மணிநேரம் வேலை செய்கின்றனர் என்றும் கீழ்மட்டத்தில் இருக்கும் 10 சதவீதத்தினர் வாரத்திற்கு 45 மணிநேரம் மட்டுமே உழைக்கின்றனர் என்றும் வால் ஸ்டிரீட் ஜர்னல் பத்திரிகை செய்தி வெளியிட்டது.

மேல்மட்டத்தில் இருக்கும் 10 சதவீதத்தினர் அதிக நேரம் உழைப்பதோடு அதை புத்திசாலித்தனமாகவும் செய்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள் நேரத்தை மதிக்கின்றனர். மொத்தத்தில் அவர்கள் அதன் நெம்புசக்தியை அறிந்து வைத்துள்ளனர்.

நேரத்தை வீணாக்காதீர்கள்

இக்கணத்தில் எல்லாமே நன்றாகச் சென்று கொண்டிருக்கும்போது தான் எதற்காக நேரத்தையும் உழைப்பையும் முதலீடு செய்து ஒரு நீண்டகாலப் பைப்லைனை உருவாக்க வேண்டும் என்று என்னிடம் பலர் கேட்பதுண்டு. தினமும் அலுவலகத்தில் கடினமாக உழைத்துவிட்டு வீடு திரும்பிய பிறகு ஓய்வாக இருப்பதில் என்ன தவறு என்றும் அவர்கள் கேட்கின்றனர். அதனால்தான், அவர்கள் வீடு திரும்பியவுடன் ஒரு நாற்காலியிலோ அல்லது ஒரு சோபாவிலோ ஆணியடித்தாற்போல அமர்ந்து கொண்டு நள்ளிரவுவரை தொலைக்காட்சியில் தங்களைத் தொலைத்துக் கொண்டிருப்பதைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர்.

“வாழ்க்கை நன்றாகப் போய் கொண்டிருக்கிறது. நான் ஒரு நல்ல வேலையில் இருக்கிறேன். வங்கியில் ஓரளவு பணம் இருக்கிறது. குழந்தைகள் நன்றாகப் படித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். எதற்காக வம்பை விலை கொடுத்து வாங்க வேண்டும்?” என்று அவர்கள் கேட்கின்றனர்.

வாழ்க்கை நன்றாகப் போய்க் கொண்டிருக்கும் வேளைதான் நீண்டகாலப் பைப்லைன் போன்ற ஒன்றைத் துவக்குவதற்கு உகந்த வேளை என்று நான் அவர்களிடம் கூறுகிறேன். ஏனெனில், நிலைமை மாறினால், அப்போது ஏற்கனவே காலதாமதமாகி இருக்கும்.

பிறகு நான் அவர்களிடம் ஒரு பழைய

நகைச்சுவையைப் பகிர்ந்து கொள்ளுகிறேன். நியூயார்க் நகரிலுள்ள பெரிய அடுக்குமாடிக் கட்டடத்தின் 30வது மாடியில் ஒருவன் வசித்து வந்தான். ஒருநாள் அவன் வெளியே வேடிக்கை பார்ப்பதற்காகத் தன் வீட்டு சன்னலைத் திறந்தான். அப்போது மேலேயிருந்து ஒரு மனிதன் கீழே விழுந்து கொண்டிருந்ததைப் பார்த்த அவன், "எப்படிப் போய்க் கொண்டிருக்கிறது?" என்று கேட்டான். அதற்கு அந்த மனிதன், "இதுவரை நன்றாகத்தான் போய்க் கொண்டிருக்கிறது," என்று பதிலளித்தான்.

இங்கு நான் சொல்ல வந்த விஷயம் இதுதான். இந்த உலகில் வாளிகளைத் தூக்கிக் கொண்டு திரிபவர்கள் ஏராளமானோர் இருக்கின்றனர். அவர்களுடைய வாழ்க்கை நன்றாகத்தான் போய்க் கொண்டிருக்கிறது - இதுவரை. ஆனால் அவர்களுக்கு எதிர்காலப் பாதுகாப்பு வலை எதுவும் இல்லை.

பொருளாதாரப் பாதுகாப்பு

சம்பளம் இல்லை = பாதுகாப்பு இல்லை

எறும்பும் வெட்டுக்கிளியும்

நான் இதை எழுதிக் கொண்டிருக்கும் தருணத்தில் மக்களின் வருவாய் தொடர்ந்து உயர்ந்து கொண்டே இருந்தது. வேலையின்மை குறைவாக இருந்தது. மொத்தத்தில் பொருளாதாரம் நன்றாகப் போய்க் கொண்டிருந்தது - இதுவரை.

ஆனால் 'இதுவரை' என்பதை 'என்றென்றும்' என்று எடுத்துக் கொள்ளுகின்ற தவறை நாம் செய்யக்கூடாது.

வாழ்க்கை என்பது ஒரு வட்டச்சுற்றுப் போலத்தான். அது மேலே போகும், பிறகு கீழே இறங்கும். பொருளாதாரமும் அப்படித்தான். இப்போது அது உச்சத்தில் இருக்கிறது.

ஆனால் மேலே எது போனாலும் அது கீழே இறங்கி வரத்தானே வேண்டும்? மக்கள் அப்படித் திடீரென்று கீழே தூக்கி எறியப்படும்போது அவர்களுக்குக் கடுமையான காயங்கள் ஏற்படுவதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம் இருக்கின்றன. வேலைகள் பறி போகலாம், எதிர்பாராத மருத்துவச் செலவுகள் தலைதூக்கலாம்.

ஆனால் புத்திசாலியான மக்கள் தாங்கள் நன்றாக இருக்கும் காலத்திலேயே பாதுகாப்பு வலைகளை உருவாக்கிக் கொள்ளுகின்றனர். அதனால்தான் பைப்லைனை உருவாக்குவதற்கான வேளை இக்கணம்தான் என்று நான் மக்களிடம் கூறி வருகிறேன். பொருளாதாரம் கீழ்முகமாகச் சறுக்கிக் கொண்டு வரும்போது ஒரு பைப்லைனைத் துவக்குவதில் எந்த அர்த்தமும் இல்லை.

இது ‘எறும்பும் வெட்டுக்கிளியும்’ கதையை நினைவுபடுத்துகிறது. அந்த எறும்பு ஒரு பைப்லைனை உருவாக்குகின்ற ஒன்றாக இருந்தது. குளிர்காலத்தில் பயன்படுத்துவதற்காகக் கோடைகாலத்திலேயே அது தனக்கு வேண்டிய தானியங்களைச் சேகரித்து வைத்துக் கொண்டது. அது கோடைக்காலத்தை நன்றாக அனுபவித்த அதே வேளையில், தன்னுடைய பைப்லைனை உருவாக்கிக் கொள்ளுவதற்குச் சிறிது நேரத்தை ஒதுக்க வேண்டும் என்ற அறிவும் அதற்கு இருந்தது.

ஆனால் அந்த வெட்டுக்கிளி ஒரு வாளியைச் சுமக்கின்ற ஒன்றாக இருந்தது. அது தனக்குக் கிடைத்த அனைத்து உணவையும் உடனடியாகக் காலி செய்தது. கோடையில் அது தன் நேரத்தை வீணாக்கியது. குளிர்காலத்தை அது அலட்சியம்

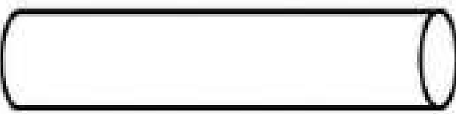
செய்தது. அதனால் குளிர்காலம் வந்தபோது அது பட்டினியால் இறந்துவிட்டது.

இப்போதா அல்லது பின்னரா?

உங்கள்முன் இரண்டு வழிகள்தாம் இருக்கின்றன. ஒன்று, நீங்கள் இப்போது உங்களுடைய நேரத்தையும் பணத்தையும் குறைவாகச் செலவழித்து ஒரு பைப்லைனை உருவாக்கிக் கொள்ளலாம். அல்லது உங்களுக்கு 60 அல்லது 70 வயதாகும்போது அரசு வழங்கும் அற்ப ஓய்வூதியத் தொகையை வைத்துக் கொண்டு வாழ்க்கை நடத்தத் தடுமாறிக் கொண்டிருக்கலாம். அப்போது நீங்கள் பெரிதாக அதற்குச் செலவழிக்க வேண்டியிருக்கும்.

உங்களுடைய பைப்லைன்கள் போடப்பட்டுத் தயராக இருந்தால், அப்போது நீங்கள் எதையும் செலவழிக்க வேண்டியிருக்காது. அந்தப் பைப்லைன்கள் உங்களுக்குப் பணத்தை வழங்கும்.

இப்போது செலவழிக்கும் திட்டம்



நேரம் மற்றும் பணத்தின் முதலீடு

VS.

பின்னர் செலவழிக்கும் திட்டம்

Social Security Benefits
Pay to ____________________ $____

மிகக் குறைவான ஓய்வூதியம்

நேரம் எனும் நெம்புசக்தி: சாதாரணமானவர்களின் பைப்லைன்

இருபதாம் நூற்றாண்டின் துவக்கத்தில், நேரம் எனும் நெம்புசக்தியைப் பெரும் பணக்காரர்களால் மட்டுமே பயன்படுத்த முடிந்தது. 1890ம் ஆண்டுவாக்கில் பெரும்பாலான மக்கள் தொழிலாளர்களாக இருந்தனர். அவர்கள் நாளொன்றுக்குப் பத்து மணிநேரம் உழைத்தனர். தினமும் வாழ்க்கையே போராட்டமாக இருந்தபோது வருங்காலத்தைப் பற்றி நினைக்கக்கூட அவர்களுக்கு நேரம் இருக்கவில்லை.

ஆனால் இப்போது மக்களுக்கு அதிகமான ஓய்வு நேரம் இருக்கிறது. அதனால் சாதாரணமானவர்களாலும் பெரிய பணக்காரர்களோடு போட்டிப் போட முடிகிற நிலை இன்று உருவாகியுள்ளது.

வரலாற்றிலேயே மிகச் சிறந்த நெம்புசக்தி உபகரணம்

இன்று சிறிதளவு நேரத்தையும் ஏராளமான ஆர்வத்தையும் கொண்டிருக்கும் எவரொருவராலும் இரண்டிலிருந்து ஐந்து வருடங்களுக்குள் சாதாரணமானவர்களின் பைப்லைன் ஒன்றை உருவாக்கி என்றென்றும் அதன் பலன்களை அனுபவித்துக் கொண்டிருக்க முடியும்.

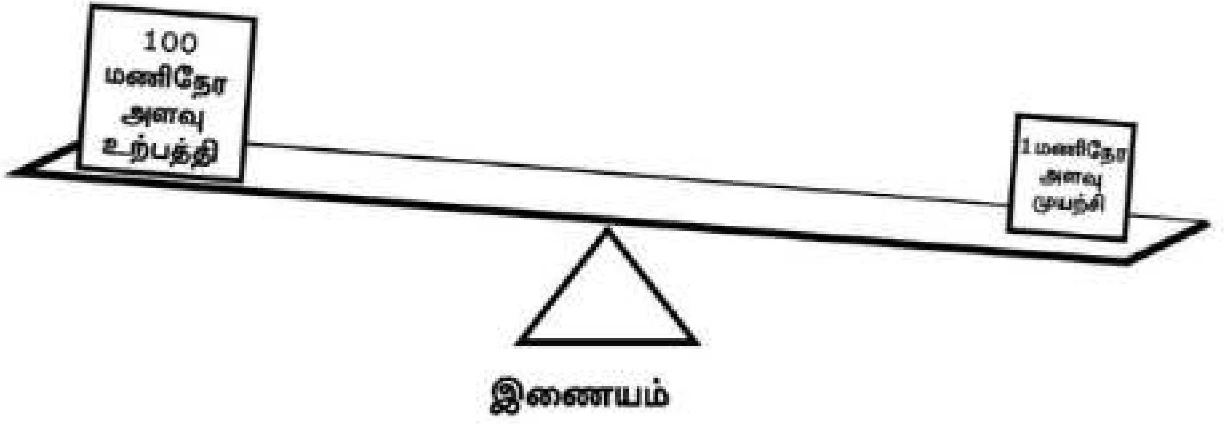
இப்போது வரலாற்றில் முதன்முறையாக ஏராளமான நேரத்தை மிச்சப்படுத்துகின்ற ஒரு தொழில்நுட்பம் நம் விரல் நுனியில் இருக்கிறது. வரலாற்றில் வேறு எந்தக் கண்டுபிடிப்பும் உருவாக்கியிராத அளவு அதிகமான கோடீஸ்வரர்களை இது உருவாக்கியிருக்கிறது.

நான் அதை மின் பணப்பெருக்கம் என்று அழைக்கிறேன். நேரத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துவதைப் பொருத்தவரை இது ஓர் உச்சகட்டப் பைப்லைன். இதை நீங்கள் வேறு பெயர்களில் அறிந்திருக்கக்கூடும். அது நாள்தோறும் எல்லா இடங்களிலும் உங்கள்முன் பல முறை தோன்றி ஆட்டம் போடுகிறது.

அதன் பெயர்?

இணையம்.

நேரத்தைப் பயன்படுத்துவதில் வரலாற்றிலேயே
மிகப் பெரிய நெம்புசக்தி



பகுதி மூன்று

உச்சகட்டப் பைப்லைன்

அத்தியாயம் 7

மின் பணப்பெருக்கம்: உச்சகட்டப் பைப்லைன்

'பைப்லைன் பையன்' என்று கேலி செய்யப்பட்டப் பாப்லோ, மாயாஜால மனிதனாகக் கொண்டாடப்பட்டான். அவனுடைய முன்னோக்குப் பார்வையைப் பாராட்டிய உள்ளூர் அரசியல்வாதிகள் அவனை மேயர் பதவிக்குப் போட்டியிடும்படி மன்றாடினர். ஆனால் தான் சாதித்திருந்தது மாயாஜாலம் அல்ல என்பதைப் பாப்லோ அறிந்திருந்தான். ஒரு மாபெரும் கனவின் முதல் காட்சி மட்டுமே அது. பாப்லோ தன் சாதனையை கிராமத்தைத் தாண்டி வெளியேயும் நிகழ்த்த விரும்பினான்.

உலகம் முழுவதும் பைப்லைனைப் போட அவன் திட்டமிட்டான்.

- 'பைப்லைனில் பணம்'உருவகக் கதையிலிருந்து

இதுவரை, நேரத்தையும் பணத்தையும் நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்தி ஒரு குறிப்பிட்டக் காலத்திற்குப் பிறகு தொடர்ந்து பணவரவை உறுதி செய்கின்ற பைப்லைன்களை உருவாக்குவது எப்படி என்பதைப் பார்த்தோம்.

இப்போது முற்றிலுமாக மாறியிருக்கின்ற புதிய பொருளாதாரத்தில் மிகச் சிறந்த பைப்லைனாக இருக்கப் போவது எது தெரியுமா?

இணையம்தான்! நான் அதை மின் பணப்பெருக்கம் என்று அழைக்கிறேன். இணையம் நம்முடைய வாழ்க்கையையும் நம்முடைய வேலையையும் நம்முடைய பொழுதுபோக்குகளையும் அடியோடு புரட்டிப் போட்டுக் கொண்டிருக்கிறது.

சுருக்கமாகக் கூற வேண்டுமென்றால், இணையம்தான் வருங்காலம்.

ஐந்து வருடங்களுக்குள் உங்களுக்குத் தொடர்ந்து உபரி வருமானம் கிடைத்துக் கொண்டிருப்பதை உறுதி செய்கின்ற ஒரு பைப்லைனை இணையத்தைப் பயன்படுத்தி உருவாக்குவது எப்படி என்பதை இந்த அத்தியாயத்தில் நாம் பார்க்கலாம்.

இணையப் புரட்சி தற்போதுதான் தொடங்கியுள்ளது

இணைய யுகம் உலகையே புரட்சிகரமானதாக மாற்றிக் கொண்டிருக்கிறது.

தன் வாழ்நாளில் வணிகத்தில் மிகப் பெரிய மாற்றத்தை விளைவித்துள்ள ஒன்று இணையம்தான் என்று ஜெனரல் எலெக்ட்ரிக் நிறுவனத்தின் முன்னாள் முதன்மை நிர்வாக அதிகாரியான ஜாக் வெல்ச் கூறியுள்ளார்.

இன்டெல் நிறுவனத்தின் தலைவர் ஆன்ட் குரோவ், “அடுத்த ஐந்து வருடங்களில் எல்லா நிறுவனங்களும் இணைய நிறுவனங்களாக இருக்கும். இல்லையெனில் அவை நிறுவனங்களாகவே கருதப்பட மாட்டாது,” என்று கூறியுள்ளார்.

பின்னிப் பிணைக்கப்பட்டுள்ள உலகம் இது

இணையப் பைப்லைன் ஏன் சக்தி மிகுந்த ஒன்று என்று நான் கூறுகிறேன்?

முதலில் இணையம் என்பது என்ன என்று நினைத்துப் பாருங்கள். உலகெங்குமுள்ள கோடிக்கணக்கான மக்கள் பிணைக்கப்பட்டுள்ள ஓர் இடம் அது. அவர்கள் ஒரு கணினி அல்லது அலைபேசி மூலம் பிணைக்கப்பட்டுள்ளனர். அவர்களால் வருடத்தின் 365 நாட்களும் ஒரு

நாளின் 24 மணிநேரமும் ஒருவரோடொருவர் தகவல்களைப் பறிமாறிக் கொள்ள முடிகிறது அல்லது ஒருவருக்கொருவர் விற்பனை செய்து கொள்ள முடிகிறது. இதற்கு ஆகும் செலவு உள்ளூர் தொலைபேசிக் கட்டணம் மட்டும்தான்.

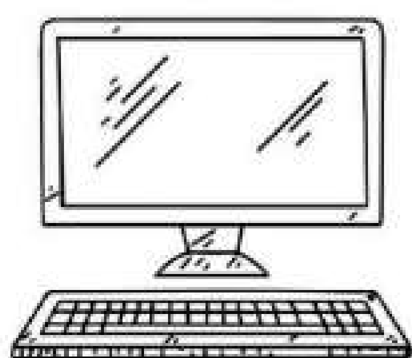
இதைக் கண்டு பிரமிக்காமல் இருக்க முடியாது.

இணையம் ஒளியின் வேகத்தில் இயங்குகிறது. அதற்கு ஒரு நாளைக்கு ஒருசில டாலர்கள்தான் செலவாகிறது. அது எப்போதும் திறந்தே இருக்கிறது. அதில் இருக்கும் செயலிகளுக்கு அளவே இல்லை. அது உலகைக் குறுக்கும் நெடுக்குமாகப் பிணைக்கிறது. அதன் மூலமாகச் செயல்படும் மின்வர்த்தகத்தில் கோடிக்கணக்கில் பணம் புரளுகிறது, கோடிக்கணக்கான பொருட்கள் கைமாறுகின்றன.

இது வெறும் ஆரவாரக் கூச்சல் அல்ல. ஓர் உண்மையான சர்வதேசப் புரட்சி இது.

இணையம்

உங்களுடைய கணினி



உலகம்



நேரடித் தொடர்பில் பல கோடி மக்கள்
மின் வர்த்தகம் = வருடத்திற்குப் பலப்பல கோடிகள்

இணையத்திலுள்ள பிரச்சனைகள்

இணையம் புரட்சிகரமானது என்றாலும் அது கச்சிதமானது அல்ல.

உண்மையைக் கூற வேண்டுமென்றால், அதில் ஒரு பிரச்சனை இருக்கிறது. மிகப் பெரிய பிரச்சனை இருக்கிறது.

இணையத்தின் பலம் எதுவோ அதுதான் அதன் பலவீனமும்கூட. அது மிகவும் பிரம்மாண்டமானது. அது மிகவும் நெருக்கடி மிகுந்த ஓரிடமாக இருக்கிறது. அது குழப்பமான ஒன்றாக இருக்கிறது. அது கடுமையான போட்டி நிலவும் களமாக இருக்கிறது. மிகுந்த தொழில்நுட்பம் கொண்டதாக அது இருக்கிறது. அதில் பொருட்களை நாம் எங்கே வாங்க வேண்டும்? எப்படி வாங்க வேண்டும்? யாரை நம்ப வேண்டும்?

தலை சுற்றுகிறது!

மின்வர்த்தக வலைத்தளங்கள் கீழ்க்கண்ட மூன்று முக்கியப் பிரச்சனைகளை எதிர்கொண்டிருப்பதாக வல்லுநர்கள் தெரிவிக்கின்றனர்:

1. அந்த வலைத்தளங்களுக்கு வருகை தரும் மக்களின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்க வேண்டிய தேவை உள்ளது.
2. அந்த வலைத்தளங்களுக்கு அதிகமான விற்பனை தேவைப்படுகிறது.
3. அந்த வலைத்தளத்தில் ஒரு முறை பொருட்களை வாங்கியவர்களை மீண்டும் மீண்டும் வாங்க வைக்க வேண்டிய தேவை உள்ளது.

விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்கள் இணையத்திற்குத் தேவைப்படுகின்றனர்

பெரும்பாலான மின்வர்த்தகத் வலைத்தளங்கள் விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களைப் பெறுவதற்குப் பெரும் முயற்சி எடுத்து வருகின்றன.

விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்கள் என்று நான் குறிப்பிடுவது ஒருமுறை மட்டுமே வாங்கும் வாடிக்கையாளர்கள் அல்லர். வாரா வாரம் அல்லது மாதா மாதம் தங்கள் தளத்தில் தொடர்ந்து வாங்கிக் கொண்டிருக்கின்ற வாடிக்கையாளர்கள்தான் அவர்களுக்குத் தேவை.

ஒரு வலைத்தளத்தை எத்தனைப் பேர் 'சொடுக்குகிறார்கள்' என்று பரவலாகப் பார்க்கப்படுகிறது. அதனால் எந்தப் பயனும் இல்லை. விற்பனைதான் பணத்தைக் கொண்டு வரும். உள்ளூர் விற்பனை அங்காடிக்குள் வெறுமே வந்து பார்த்துவிட்டுச் செல்லும் கூட்டத்தைப் போன்றதுதான் அது. அவர்கள் அந்த அங்காடிகளை உடற்பயிற்சிக்குத்தான் பயன்படுத்திக் கொள்ளுகின்றனர், பொருட்களை வாங்க அல்ல. அவர்களுக்கு அங்கு வாங்கும் எண்ணம் துளிகூடக் கிடையாது. அந்த அங்காடி அலுத்தவுடன் அவர்கள் தங்கள் காரில் ஏறி வேறு ஓர் அங்காடிக்குச் சென்று வேடிக்கை பார்ப்பர்.

பெரும்பாலான மின்வர்த்தக வலைத்தளங்கள் விற்பனைக்காகத் தவித்துக் கொண்டிருக்கின்றன. ஏன்? வாடிக்கையாளர்கள் அவர்களிடம் வாரா வாரமோ அல்லது மாதா மாதமோ வாங்குவதை ஊக்குவிக்கும் எதுவும் அவர்களிடம் இல்லை. பெரும்பாலான மின்வர்த்தக வலைத்தளங்கள் குறைந்த விலையில் பொருட்களை விற்பதில்தான் மும்முரமாக இருக்கின்றன. விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்கி நீண்டகால உறவுகளை ஏற்படுத்திக் கொள்ளுவதில் அவை கவனம் செலுத்துவதில்லை.

இணையத்தில்
உள்ள
மிகப் பெரிய
பிரச்சனை
இதுதான்



விசுவாசத்தை வென்றெடுப்பதற்கான ரகசியம்

இணைய யுகத்தில் விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களை எப்படி உருவாக்குவது?

உறவுகளை வளர்த்தெடுப்பதன் மூலமாகத்தான் அதைச் செய்ய முடியும்.

நிஜ மனிதர்களுடன் நீண்டகால, உண்மையான, உறுதியான உறவுகளை வளர்த்துக் கொள்ளுவதன் மூலமாகத்தான் மின்வர்த்தக வலைத்தளங்களால் வெற்றிகரமாகச் செயல்பட முடியும். வெறும் உயர் தொழில்நுட்ப உறவுகளால் எந்தப் பயனும் ஏற்படாது. அதனால்தான் இன்று இந்த டிஜிட்டல் உலகில் மக்கள் நிஜமான மனிதத் தொடுதல்களுக்கு ஏங்கிக் கொண்டிருக்கின்றனர்.

ஒரு நிமிடம் நின்று யோசித்துப் பாருங்கள். இணையத்தில் நீங்கள் கடைசியாகப் பார்த்தத் திரைப்படத்தை இணையத் திரையில் தோன்றிய ஏதோ ஒரு விளம்பரப் பதாகையிலிருந்து நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்தீர்களா? சந்தேகம்தான். உங்களுடைய நண்பர் அல்லது சக ஊழியர் பரிந்துரைத்ததால் அதை நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்திருப்பதற்கான சாத்தியக்கூறு

அதிகம் உள்ளது. உங்களுக்குப் பிடித்தமான வலைத்தளங்களையும் நீங்கள் அதே விதத்தில் தேர்ந்தெடுத்திருப்பதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம் இருக்கின்றன.

மக்களிடம் வாய்வார்த்தையாகப் பரவும் செய்திகள்தாம் உண்மையில் மிகச் சிறந்த விளம்பரங்களாகும். அது முன்பைவிட இப்போது மிகவும் பொருத்தமாக உள்ளது. மக்கள் பிற மக்களுடன் உரையாடவோ அல்லது அவர்களிடமிருந்து வாங்கவோதான் விரும்புகின்றனர்.

இணையத்தின் மிகப் பெரிய பிரச்சனையான விசுவாசமின்மையைத் தீர்த்து வைக்கும் சக்தி உறவுகளுக்கு இருக்கிறது. நீங்கள் உங்களை அறியாமலேயே ஒவ்வொரு நாளும் ஏராளமான பொருட்களையும் சேவைகளையும் பரிந்துரை செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள். உங்களுடைய பரிந்துரையின்படி மக்கள் பொருட்களை வாங்குகின்றனர். உங்களுடைய பரிந்துரைக்குப் பணம் வழங்கப்பட்டால் நன்றாக இருக்குமல்லவா?

அப்படிப் பணம் பெறுவது சாத்தியம்தான்.

உங்களுடைய நேரத்தையும் உறவுகளையும் பயன்படுத்தி விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களை வலைத்தளங்களுக்கு உங்களால் அனுப்பி வைக்க முடியும். அதற்காக அந்தத் தளங்களிலிருந்து பணத்தையும் உங்களால் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். அதை உபரி வருமானம் ஈட்டும் ஒரு பைப்லைனாக நீங்கள் மாற்றிக் கொள்ளலாம்.

இது 'உனக்கும் வெற்றி, எனக்கும் வெற்றி' என்ற சூழலை உருவாக்குகிறது.

மின்வர்த்தக வலைத்தளங்களுக்கு விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்கள் கிடைக்கின்றனர். நீங்கள் பயன்படுத்திப் பார்த்துத் திருப்தியடைந்துள்ள பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை நீங்கள் அவர்களுக்குப் பரிந்துரை செய்ததற்காக உங்களுக்குப் பணம் கிடைக்கிறது.

நான் இதை உச்சகட்டப் பைப்லைன் என்று அழைக்கிறேன்.

உங்களால் தட்டப்படுவதற்காக இந்தக் கதவு காத்துக் கொண்டிருக்கிறது.

உச்சகட்டப் பைப்லைன்

மின்வர்த்தக வலைத்தளங்களுக்கு வெற்றி	உங்களுக்கு வெற்றி
விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்கள்	பரிந்துரைத்தமைக்காகப் பணம்

நீங்கள் பேசுகிறீர்கள், அவர்கள் செவிசாய்க்கின்றனர்

உச்சகட்டப் பைப்லைன் என்பது அடிப்படையில் இப்படித்தான் வேலை செய்கிறது. ஏற்கனவே நன்றாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் ஒரு மின்வர்த்தக வலைத்தளத்தின் பங்காளியாக நீங்கள் சேர்ந்து கொள்ளுகிறீர்கள்.

பேசுவது மட்டுமே உங்கள் வேலை. நீங்கள் உங்கள் பேச்சின் மூலம், அதாவது, உங்களுடைய பரிந்துரையின் மூலம், வாடிக்கையாளர்களை நீங்கள் அந்தத் தளத்திற்கு அனுப்புகிறீர்கள். உங்களுடைய பரிந்துரையின் பேரில் அந்தத் தளத்திற்கு வரும் நபர்கள் அத்தளத்திலிருந்து பொருட்களை வாங்கினால் அதற்காக உங்களுக்குக் கமிஷன் கொடுக்கப்படும்.

உங்களுக்குக் கமிஷன் கொடுப்பதன் மூலம் அவர்கள் விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களைப் பெறுகின்றனர்.

உங்களுக்கு உச்சகட்ட உபரி வருவாய். அவர்களுக்கு விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்கள். என்னவோர் அற்புதமான ஏற்பாடு!

இதற்கு உங்களுக்கு விஷேசமான திறமை எதுவும் தேவையில்லை. நீங்கள் வழக்கமாகச் செய்து கொண்டிருக்கும் ஒரு செயலைத்தான் இப்போதும் செய்யப் போகிறீர்கள். பேசுவதுதான் அது. இணையத்தில் கொட்டிக் கிடக்கும் குப்பைகளிலிருந்து உருப்படியானதைத் தேர்ந்தெடுக்க மக்களுக்கு நீங்கள் உதவுகிறீர்கள். அதற்காக உங்களுக்குப் பணம் வழங்கப்படுகிறது.

இந்த உச்சகட்டப் பைப்லைனிலிருந்து உங்களால் எவ்வளவு சம்பாதிக்க முடியும்? அது உங்களைப் பொருத்தது. வானமே எல்லை. உங்களுடைய தொடர்பு வட்டம் எவ்வளவு அதிகப் பெரியதாக இருக்கிறதோ, அவ்வளவு அதிகமாக உங்களால் சம்பாதிக்க முடியும். நூற்றுக்கணக்கான மற்றும் ஆயிரக்கணக்கான டாலர்கள் பணத்தை இந்த வழியில் ஈட்டுபவர்களும் இருக்கிறார்கள்.

ஒரே ஓர் ஆளால் எப்படி ஒரு பொருளைப் பற்றி ஆயிரக்கணக்கான நபர்களுக்குப் பரிந்துரைக்க முடியும்? அது நடக்காத காரியம் என்று நீங்கள் கூறலாம்.

பன்மடங்குப் பெருக்கம் எனும் மாயாஜாலத்தைப் பயன்படுத்தினால் அது சாத்தியம்தான்.

மின் பணப்பெருக்கம்: உச்சகட்டப் பைப்லைன்

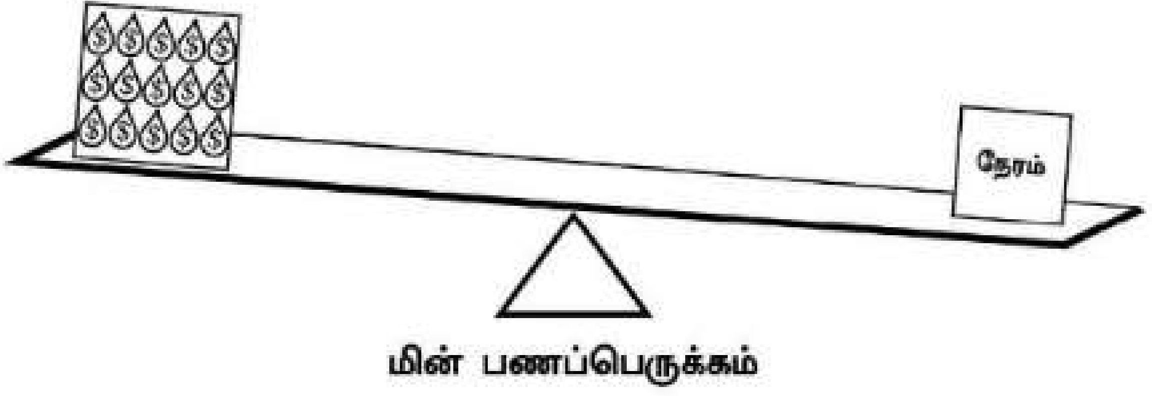
நாம் முன்பு சீனப் பேரரசரின் கதையில் வெறும் 64 சதுரங்கக் கட்டங்களில் அரிசி எந்த அளவு பிரம்மாண்டமாகப் பெருகியது என்பதைப் பார்த்தோம் அல்லவா? அதே யோசனையை மின்வர்த்தக வலைத்தளங்களோடு இணைத்தால் என்ன நடக்கும் என்று யோசித்துப் பாருங்கள். அதன் விளைவுதான் மின் பணப்பெருக்கம்.

இரட்டிப்பின் சக்தி

○	○○	○○○○	8	16	32	64	128
256	512	1K	2K	4K	8K	16K	32K
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....

இங்கு எந்தவிதமான முதலீடும் இன்றி உங்களால் பாம் பீச் பைப்லைன் ஒன்றை உருவாக்க முடியும். பணத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துவதற்கு பதிலாக இங்கு நீங்கள் உங்கள் நேரத்தையும் பிணைப்புகளையும் நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துகிறீர்கள். அதை எப்படிச் செய்யலாம் என்று இப்போது பார்க்கலாம்.

உச்சகட்டப் பைப்லைன் எனும் நெம்புசக்தி



மின் பணப்பெருக்கம்

மின் பணப்பெருக்கக் கணக்கு: (1+1) ஜ் 12 = வானமே எல்லை

இதற்கு நீங்கள் முதலில் உங்களுக்கென்று சொந்தமாக ஒரு வலைத்தளத்தை உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும். பிறகு, மாதத்திற்கு ஒரு நபரைக் கண்டுபிடித்து அவரை உங்களுடைய தொழிற்கூட்டாளியாகச் சேர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். அவர் தனக்கென்று ஒரு வலைத்தளத்தை உருவாக்கிக் கொள்ள நீங்கள் அவருக்கு உதவ வேண்டும். நீங்கள் ஏற்கனவே ஒப்பந்தம் செய்து கொண்டுள்ள மின்வர்த்தக வலைத்தளத்தின் இணைப்பை அவருடைய வலைத்தளத்தில் நீங்கள் ஏற்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். அந்தத் தளத்தின் மூலம் யாராவது நீங்கள் ஒப்பந்தம் செய்துள்ள தளத்திற்குச் சென்று பொருட்களை வாங்கினால், அதற்கான கமிஷன் அவருக்குப் போகாமல் உங்களுக்கு வந்துவிடும். அதில் ஒரு பகுதியை நீங்கள் உங்கள் கூட்டாளிக்கு அளிப்பீர்கள். இதற்குத் தயாராக இருக்கின்ற நபர்களை மாதத்திற்கு ஒருவர் என்ற விகிதத்தில் நீங்கள் கண்டுபிடித்தால் போதும்.

மின் பணப்பெருக்கம்
மாதம் 1

நீங்கள்

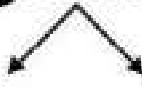


உங்கள் கூட்டாளி 1

நீங்கள் அவரை உங்களுடைய கூட்டாளியாகச் சேர்த்துக் கொண்டவுடன் அவருக்கு நீங்கள் இத்தொழிலைப் பற்றிய அனைத்து விஷயங்களையும் கற்றுக் கொடுக்க வேண்டும். பிறகு அவர்கள் இதையே தங்களுடைய நண்பர்கள் மற்றும் தங்களுக்குத் தெரிந்தவர்கள் வட்டாரத்தில் அமல் செய்வர். இதற்கிடையே, நீங்கள் இரண்டாவது மாதத்தில் மேலும் ஒருவரைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும். இரண்டாவது மாத முடிவில் உங்களிடம் இரண்டு கூட்டாளிகள் இருப்பர். அதற்குள் உங்களுடைய முதல் கூட்டாளி தனக்கு ஒரு கூட்டாளியை உருவாக்கியிருப்பார்.

மின் பணப்பெருக்கம்
மாதம் 2

நீங்கள்



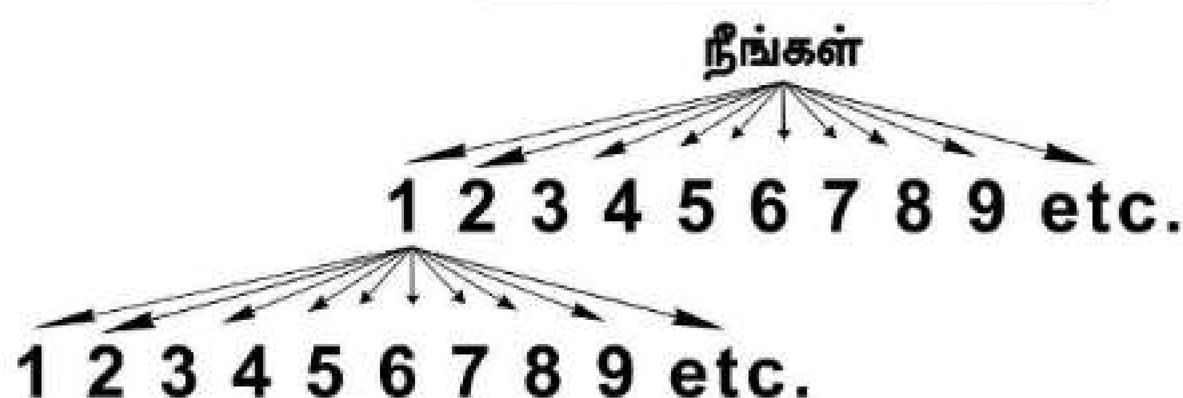
உங்கள் கூட்டாளி 1 **உங்கள் கூட்டாளி 2**

உங்கள் கூட்டாளியின் கூட்டாளி 1

இப்போது உங்கள் கூட்டில் உங்களையும் சேர்த்து நான்கு பேர் இருப்பீர்கள். நீங்கள் அதிகமான நபர்களைக் கூட்டுச் சேர்த்தால் இது இன்னும் வேகமாக விரியும்.

பிறகு, இதை அடுத்தடுத்த மாதங்களிலும் தொடருங்கள். அந்த வருட முடிவில் உங்களிடம் 12 கூட்டாளிகள் இருப்பர். அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் தலா ஒரு கூட்டாளியைத் தங்கள் வட்டத்தில் சேர்த்துக் கொள்ளுகிறார்கள் என்று வைத்துக் கொள்ளுவோம்.

அப்படி நேரும்போது வருட முடிவில் உங்களுடைய நெட்வொர்க்கில் 4,096 தனிப்பட்டத் தொழில் முதலாளிகள் இருப்பர்.

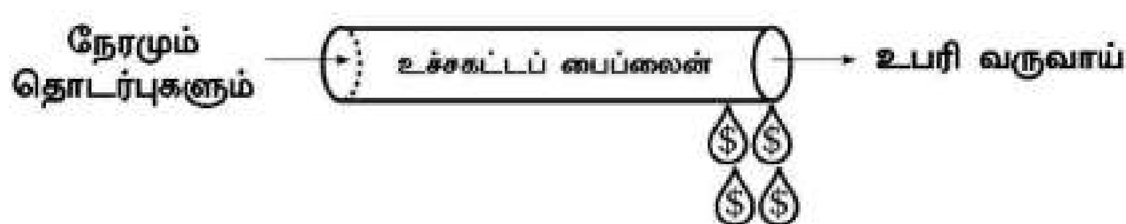


மொத்தம் 4,096 பேர்

இப்போது நான் உங்களுக்கு ஒரு முக்கியமான விஷயத்தைக் கூறப் போகிறேன். நீங்கள் கூட்டுச் சேர்ந்துள்ள மின்வர்த்தக வலைத்தளம், உங்களுடைய நெட்வொர்க்கில் உள்ளவர்களில் எவர் மூலமாக வியாபாரம் நடந்தாலும், உங்களுக்கு ஒரு சிறு தொகையைக் கமிஷனாக அளிக்கும். உங்கள் நெட்வொர்க்கின் வழியாக 4,000 பேர்

மாதத்திற்குத் தலா 100 டாலர்கள் மதிப்புள்ள பொருட்களை வாங்குகிறார்கள் என்று வைத்துக் கொள்ளுவோம். மொத்த விற்பனைத் தொகை 4,00,000 டாலர்கள் - ஒரு மாதத்திற்கு! உங்களுடைய மின்வர்த்தகக் கூட்டாளி உங்களுக்கு 1 முதல் 3 சதவீதம்வரை கமிஷனாகக் கொடுத்தால் உங்களுக்கு மாதத்திற்கு 4,000 முதல் 12,000 டாலர்கள்வரை கமிஷன் கிடைக்கும்.

மின் பணப்பெருக்கம்



மின் பணப்பெருக்கத்தை நான் ஏன் உச்சகட்டப் பைப்லைன் என்று அழைத்தேன் என்பது உங்களுக்கு இப்போது புரிகிறதா? பணப்பெருக்கத்தின் சக்தியோடு மின்வர்த்தகத்தின் பரந்துபட்ட வீச்சும் சேர்ந்து கொள்ளும்போது விளைவுகள் கற்பனைக்கு அப்பாற்பட்டவையாக இருக்கும். அப்படிப்பட்டதோர் உச்சகட்டப் பைப்லைன் தொடர்ந்து பணத்தைக் கொட்டிக் கொண்டேயிருக்கும்.

தனித் திறமை எதுவும் தேவையில்லை

மின் பணப்பெருக்கத்தில் குதிக்க உங்களுக்குப் பெரிய முதலீடு எதுவும் தேவைப்படாது. அதை உருவாக்க நாற்பது அல்லது ஐம்பது ஆண்டுகள் தேவைப்படாது. ஒருசில ஆண்டுகளிலேயே அதை

உருவாக்கிவிடலாம். இதற்கென்று நீங்கள் தனித் திறமை எதையும் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டாம். நீங்கள் வழக்கமாகச் செய்து கொண்டிருக்கின்ற, உங்களுக்குப் பிடித்த வேலையைத் தொடர்ந்து செய்து கொண்டிருந்தால் மட்டும் போதும் - பேசிக் கொண்டிருப்பதுதான் அது!

இதனால்தான் உலகெங்குமுள்ள ஆயிரக்கணக்கான மக்கள் இந்த உச்சகட்டப் பைப்லைனை உருவாக்குவதில் மும்முரமாக இருக்கின்றனர்.

2 விதமான நெம்புசக்திகள்

பணக்காரர்கள் பணத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துகின்றனர்



முதலீடுகள்

சாதாரண மக்கள் நேரத்தை நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்துகின்றனர்



மின் பணப்பெருக்கம்

இப்புத்தாயிரத்திற்கான புதிய தொழில் மாதிரி

'லீடிங் த ரெவல்யூஷன்' என்ற புத்தகத்தின் ஆசிரியரான கேரி ஹாமல், "இப்புதிய பொருளாதாரத்தில், தொழில்ரீதியாகப் புதிய புரட்சிகளை உருவாக்கக்கூடிய திறன் படைத்த நிறுவனங்களே கொழிக்கும். நிறுவனங்கள் இனி பொருட்களையும் சேவைகளையும் விற்பனை செய்வதில் போட்டி போடப் போவதில்லை, மாறாக, புதுமையான யோசனைகளை உருவாக்கும் திறமையை கைவசப்படுத்துவதில்தான் போட்டிப் போடப் போகின்றன," என்று கூறியுள்ளார்.

ஹென்றி ஃபோர்டு, சாமானியர்களாலும் வாங்க முடிந்த கார்களைத் தயாரிப்பதை இலக்காகக்

கொண்டு அந்த இலக்கை அடையவும் செய்தார். அதனால் அவருடைய கார்கள் அனைத்தும் கருப்பு நிறத்தில் மட்டுமே இருந்தன. அது அப்போது புதுமையானதாக இருந்ததால் அவரது யோசனை பிரம்மாண்ட வெற்றி பெற்றது.

அதற்குப் பிறகு வந்த ஜெனரல் மோட்டார்ஸைச் சேர்ந்த ஆல்ஃபிரட் ஸ்லோன் முற்றிலும் புதியதொரு யோசனையைப் புகுத்தினார். தனிநபர்களின் ரசனைக்கும் தேவைக்கும் ஏற்றாற்போல அவருடைய கார்கள் வடிவமைக்கப்பட்டன. அதனால் ஜெனரல் மோட்டார்ஸ் கார்கள், ஃபோர்டு கார்களை விற்பனையில் முந்தின.

புதிய மேம்பட்ட மாதிரி

ஜெனரல் மோட்டார்ஸ் கார்களைப் போன்றதுதான் மின் பணப்பெருக்கமும். வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கவும் அவர்களுடைய விசுவாசத்தை வென்றெடுக்கவும் அது புதிய முறைகளைப் பயன்படுத்தியது. பரிந்துரைகள், பரிந்துரைகளுக்கான கமிஷன், வேகமான பணப்பெருக்கம் போன்றவைதான் மின் பணப்பெருக்கத்தை சாதாரண மின்வர்த்தகங்களிலிருந்து வேறுபடுத்துகின்றன.

மின்வர்த்தகம்		மின் பணப்பெருக்கம்
விசுவாசமான வாடிக்கையாளர் பற்றாக்குறை	VS.	அதிக விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்கள்

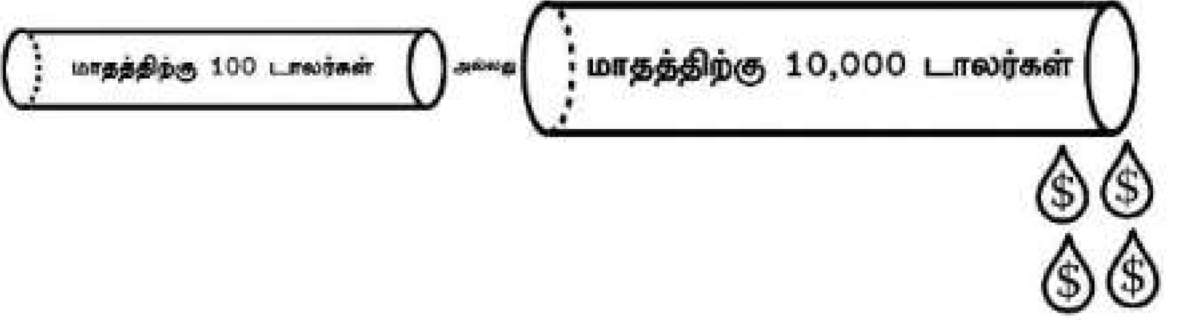
அதனால்தான் பெரும் தள்ளுபடிகளை அளித்து வந்த மின்வர்த்தக வலைத்தளங்கள் மூடுவிழாக்களை நடத்திக் கொண்டிருக்கும்போது,

பரிந்துரைகள் எனும் படிக்கட்டுகள் வழியாக மேலே ஏறிக் கொண்டிருந்த மின்வர்த்தக வலைத்தளங்கள் சக்கைப்போடு போட்டுக் கொண்டிருக்கின்றன.

மின் பணப்பெருக்கம்தான் உங்களுடைய உச்சகட்டப் பைப்லைன்.

அதை எவ்வளவு பெரிதாக்க முடியும் என்பது உங்களைப் பொருத்தது.

**எந்தப் பைப்லைனை நீங்கள்
தேர்ந்தெடுக்கப் போகிறீர்கள்?**



அத்தியாயம் 8

நீங்கள் எதைத் தேர்ந்தெடுப்பீர்கள்: 50 ஆண்டுத் திட்டத்தையா அல்லது 5 ஆண்டுத் திட்டத்தையா?

பெரும்பாலானோர் அவசர அவசரமாகப் பைப்லைன் யோசனையை ஒதுக்கித் தள்ளிவிடுவர். பாப்லோவும் புரூனோவும் மீண்டும் மீண்டும் ஒரே மாதிரியான சாக்குப்போக்குகளையே பிறரிடமிருந்து கேட்டுக் கொண்டிருந்தனர்.

ஏராளமானோருக்கு முன்னோக்கு அறவே இல்லை என்பது பாப்லோவையும் புரூனோவையும் மிகவும் வருத்தமடையச் செய்தது.

- 'பைப்லைனில் பணம்' உருவகக் கதையிலிருந்து

நான் இப்போது உங்களுக்கு ஒரு வேடிக்கையான குட்டிக் கதையைக் கூறப் போகிறேன். அது பைப்லைனைப் பற்றிய இரண்டு முக்கியமான படிப்பினைகளை உள்ளடக்கியுள்ளது.

அமெரிக்காவில் ஜோ எனும் நபர் பல வருடங்களாக அதிகம் ஊதியமளிக்காத ஒரு வேலையில் இருந்து வந்தார். அந்த வேலை அவருக்கு அறவே பிடிக்கவில்லை. ஆனால் தான் ஓய்வு பெறும்போது ஒரு செல்வந்தராக ஓய்வு பெற வேண்டும் என்பதில் அவர் உறுதியாக இருந்தார். அதனால் அவர் தன்னால் முடிந்தவரை பணத்தைச் சேமித்தார். அவர் கூடுதலாக இரண்டாவது வேலை ஒன்றையும் பார்த்தார். அதில் கிடைத்தப் பணத்தை முதலீடு செய்து அவர் ஒரு நீண்டகாலப் பைப்லைனை உருவாக்கினார்.

ஐம்பது வருடங்களுக்குப் பிறகு அவருடைய முயற்சிக்குப் பலன் கிடைத்தது, அவருடைய கனவு

பலித்தது. அவருக்குப் பொருளாதார சுதந்திரம் கிட்டியது.

தனக்கு இப்போது 70 வயது ஆகிவிட்டதால், மீதமிருக்கும் வாழ்க்கையைத் தனக்குப் பிடித்த விதத்தில் அனுபவிக்க அவர் தீர்மானித்தார். அதனால் அவருடைய வாழ்நாள் கனவான கடலுக்கு அடியில் சென்று பார்க்கும் 'ஸ்கூபா டைவிங்' எனும் சாகச விளையாட்டில் ஈடுபடுவதற்காக உலகெங்குமுள்ள பிரபல ஸ்கூபா டைவிங் இடங்களுக்குச் செல்ல அவர் தீர்மானித்தார். ஆயிரக்கணக்கான டாலர்கள் கொடுத்து அதற்கான சிறப்புப் பயிற்சியைப் பெற்ற அவர், விமானத்தில் முதல் வகுப்பில் ஹவாய் தீவுக்குப் பறந்தார். அங்கு ஓர் ஆடம்பர ஹோட்டலில் ஓர் ஆடம்பர அறையில் அவர் தங்கினார்.

அடுத்த நாள், ஹவாயிலுள்ள ஓர் அழகான பவளப்பாறைப் பகுதிக்கு அவர் சென்றார். தன்னுடைய வாழ்நாள் கனவு நிறைவேறிக் கொண்டிருந்தது குறித்து அவர் மகிழ்ச்சியாக இருந்தார். தன்னுடைய விலையுயர்ந்த ஸ்கூபா டைவிங் ஆடைகள், நவீன உபகரணங்கள், கடலுக்கு அடியில் படம் பிடிக்க உதவும் கேமரா, நீருக்கு அடியில் பிறருக்கு எழுதிக் காட்டுவதற்கு உதவும் பலகை மற்றும் அதில் எழுதுவதற்காக வடிவமைக்கப்பட்டப் பேனா சகிதமாக அவர் கடலுக்குள் குதித்தார்.

அற்புதமான நிறங்களில் மிளிர்ந்து கொண்டிருந்த பவளப்பாறைகளுக்கு அருகே அவர் நீந்தினார், தன்னைச் சுற்றி வட்டமிட்டுக் கொண்டிருந்த

வண்ணமயமான மீன்களைப் புகைப்படங்கள் எடுத்தார். அவருடைய முதல் டைவிங் அவர் கனவு கண்டிருந்ததைப் போலவே பிரமிப்பூட்டுவதாக இருந்தது. அந்த அனுபவத்தைப் பெறுவதற்காகத் தான் ஆயிரக்கணக்கான டாலர்கள் செலவழித்திருந்தது குறித்து அவர் கவலைப்படவில்லை, மாறாக, அவர் பெரிதும் மகிழ்ந்தார்.

திடீரென்று அவர் முன்னே நிகழந்த சம்பவம் ஒன்று அவரை அதிர்ச்சிக்கு உள்ளாக்கியது. அவருக்கு அருகே ஒருவர் வேகமாகக் கீழே நோக்கிப் போய்க் கொண்டிருந்த காட்சிதான் அது. அதில் அதிர்ச்சியடைய என்ன இருக்கிறது என்று கேட்கிறீர்களா? அந்த நபர் ஸ்கூபா டைவிங் உபகரணங்கள் எதையும் அணிந்திருக்காமல் ஒரு சாதாரண நீச்சல் உடையை மட்டுமே அணிந்திருந்ததுதான் ஜோவின் அதிர்ச்சிக்குக் காரணம். ஜோ தான் எடுத்து வந்திருந்த பலகையில் வேகமாக சில வாசகங்களை எழுதிக் கொண்டு அந்த மனிதரை நோக்கி விரைந்தார். அவரை நெருங்கியதும் அந்தப் பலகையை அந்த நபரிடம் காட்டினார். அதில் இவ்வாறு எழுதப்பட்டிருந்தது:

“நான் ஆயிரக்கணக்கான டாலர்கள் மதிப்புள்ள ஸ்கூபா டைவிங் உபகரணங்களோடு இங்கு குதித்துள்ளேன். நீங்கள் வெறும் நீச்சல் உடையில் இருக்கிறீர்களே, இது எப்படி சாத்தியம்?”

அந்த நபர் இவருடைய பலகையைப் பிடுங்கி அதில் இவ்வாறு கிறுக்கினார்:

“நான் மூழ்கிக் கொண்டிருக்கிறேன்!”



நிறையப் பேர் மூழ்கிக் கொண்டிருக்கின்றனர்

நாம் இந்த வேடிக்கைக் கதையிலிருந்து பெறும் முதல் படிப்பினை, 'கண்ணால் காண்பதெல்லாம் மெய்யல்ல' என்பதுதான். அந்த நபர் தன்னுடைய ஆழ்கடல் நீச்சலை நன்றாக அனுபவித்துக் கொண்டிருந்ததாக ஜோ நினைத்தார். ஆனால் அவர் உண்மையில் மூழ்கிக் கொண்டிருந்தார்.

நிதி நிலைமைக்கும் இது பொருந்தும். ரோலக்ஸ் கைக்கடிகாரங்களையும் விலையுயர்ந்த ஆடைகளையும் அணிந்து கொண்டிருப்பவர்கள் பொருளாதார சுதந்திரம் பெற்றிருப்பதுபோலத் தோன்றக்கூடும். ஆனால் அவர்களில் பலர் பெருங்கடனில் தத்தளித்துக் கொண்டிருக்கக்கூடும்.

'த மில்லியனர் நெக்ஸ்ட்டு டோர்' என்ற புத்தகத்திற்காகத் தாமஸ் ஸ்டேன்லியும் வில்லியம் டாங்கோவும் ஒரு மில்லியன் டாலருக்கு மேல் சொத்து வைத்திருந்த நபர்களைப் பேட்டியெடுக்க முயன்றனர். ஆடம்பர மாளிகைகளில் வசித்துக் கொண்டிருந்தவர்களை முதலில் அணுக அவர்கள் முடிவு செய்தனர்.

ஆனால் அவர்கள் விரைவிலேயே ஓர் உண்மையைக் கண்டுபிடித்தனர். ஆடம்பரமான

மாளிகையில் வசித்துக் கொண்டும் விலையுயர்ந்த கார்களை ஓட்டிக் கொண்டும் இருப்பவர்களில் பலர் அப்படிப்பட்டதொரு வாழ்க்கைமுறையைத் தொடருவதற்காக ஏராளமான கடன்களை வாங்கியிருந்தனர் என்ற உண்மைதான் அது.

இப்படிப்பட்ட நபர்களை விவரிக்க அந்த நூலாசிரியர்கள், பெரும் பண்ணைகளுக்கும் 'கௌபாய்'களுக்கும் பெயர்போன டெக்சாஸ் மாநில மக்கள் பரவலாகப் பயன்படுத்தும் ஒரு முதுமொழியைப் பயன்படுத்தினர்.

அது இதுதான்:

"தொப்பி பெரியது, பண்ணை சிறியது."

தொப்பி பெரியது, பண்ணை சிறியது



50-ஆண்டுகாலப் பைப்லைனின் சக்தி

டைவிங் கதையிலிருந்து நாம் கற்றுக் கொள்ளக்கூடிய இரண்டாவது படிப்பினை, பொருளாதார சுதந்திரம் அடைய ஜோ தீட்டிய திட்டத்தைப் பற்றியது. ஜோவின் 50-ஆண்டுப் பைப்லைன் திட்டம்தான் அது. அப்படிப்பட்டத்

திட்டங்களில் நல்ல விஷயமும் இருக்கிறது, மோசமான விஷயமும் இருக்கிறது.

முதலில் நல்ல விஷயத்தைப் பார்க்கலாம்.

அத்திட்டம் கண்டிப்பாக வேலை செய்கிறது என்பதுதான் அது. சாதாரணமாக சம்பாதிக்கும் மக்கள் ஒரு சிறிய தொகையைப் பங்குச் சந்தை போன்றவற்றில் நீண்டகாலமாகத் தொடர்ந்து முதலீடு செய்து வந்தால், ஐம்பது ஆண்டுகள் கழித்து அவர்களால் கண்டிப்பாகப் பொருளாதார சுதந்திரத்தை அடைய முடியும்.

சிறு தொகையாக இருந்தாலும் மாதா மாதம் விடாப்பிடியாகத் தொடர்ச்சியாக முதலீடு செய்வதுதான் இதன் வெற்றிக்குப் பின்னால் இருக்கும் ரகசியம். மாதா மாதம் 100 டாலர்கள் முதலீடு செய்தாலே ஒருவரால் கோடீஸ்வரராக முடியும். சந்தேகமிருந்தால் கீழேயுள்ள பட்டியலைப் பாருங்கள்.

65 வயதுக்குள் கோடீஸ்வரராக ஆவது எப்படி

வருடத்திற்கு 12 % வட்டி கிடைக்கிறது என்று அனுமானிக்கப்படுகிறது

துவக்கும் வருடம்	தினசரி சேமிப்பு	மாதாந்திர சேமிப்பு	வருடாந்திர சேமிப்பு	1 மில்லியன் டாலர்களை உருவாக்கத் தேவையான வருடங்கள்
25	$ 3.57	$ 109	$ 1304	40
35	$ 11.35	$ 345	$ 4144	30
45	$ 38.02	$ 1157	$ 13879	20
55	$ 156.12	$ 4749	$ 56984	10

ஆதாரம்: நீல் எல்மோச்சியின் 'த லைவ்ஸ் இன்வெஸ்டர்'

நீங்கள் இளம் வயதிலேயே முதலீட்டைத் துவக்கிவிட்டால் கோடீஸ்வரராக ஆவது

சுலபம்தான். வறுமைக் கோட்டிற்கு மேலே வாழ்ந்து கொண்டிருக்கும் எவருக்கும் இது சாத்தியம்தான்.

ஒருவரால் ஒரு நாளைக்கு 3.57 டாலர்கள் சேமிக்க முடியாதா? மூன்று அமெரிக்கர்களில் ஒருவர் புகைபிடிக்கிறார். ஃபுளோரிடாவில் ஒரு பாக்கெட் சிகரெட்டின் விலை 3.57 டாலர்கள். புகைபிடித்துக் கொண்டிருக்கும் ஒருவர் தன்னுடைய 25வது வயதில் புகைபிடிப்பதை நிறுத்திவிட்டு, ஒரு பாக்கெட் சிகரெட்டுக்கான பணத்தைத் தொடர்ந்து பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்து வந்தால், அவரால் 65 வயதில் ஒரு கோடீஸ்வரராக ஆக முடியும்.

கேட்பதற்கே அற்புதமாக இருக்கிறதல்லவா? உங்களுடைய 25வது வயதில் யாராவது இதை உங்களுக்குச் சொல்லிக் கொடுத்திருந்தால் எவ்வளவு நன்றாக இருந்திருக்கும் என்று யோசிக்கிறீர்களா? இதைப் பற்றி 35 வயதில் தெரிந்திருந்தால்கூட நன்றாக இருந்திருக்கும். ஆனால் 55 வயதிற்குப் பிறகு சேமிக்கத் தொடங்கினால் இலக்கை அடைவது கண்டிப்பாக சிரமமாகத்தான் இருக்கும்.

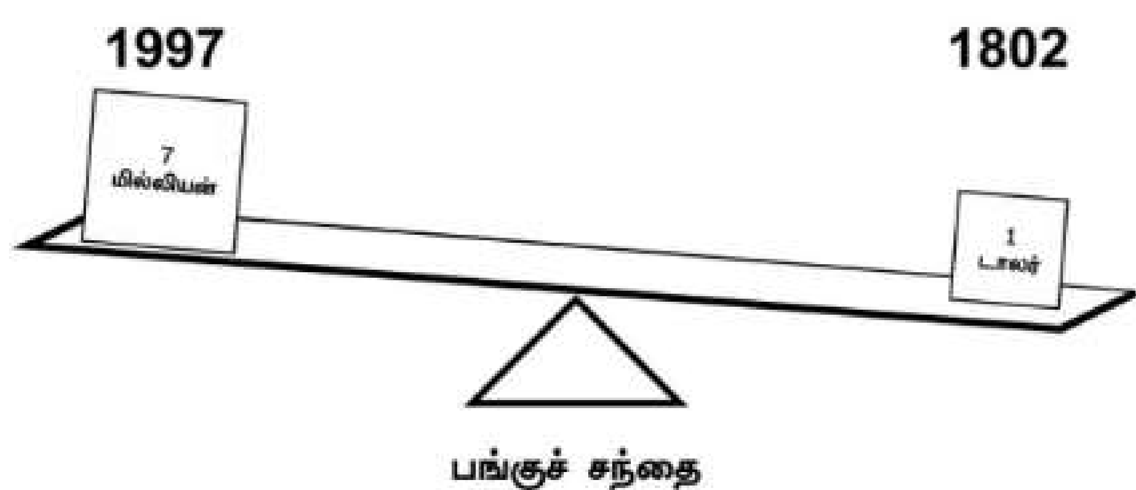
முதலீடு செய்வதில் உள்ள மிகப் பெரிய ஆபத்து எது தெரியுமா?

பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்வது ஆபத்தானது என்று இப்போதுகூட நிறையப் பேர் கருதிக் கொண்டிருக்கின்றனர். சில சமயங்களில் சில பங்குகள் வீழ்ச்சியடையும் என்பது உண்மைதான். அரிதாக மொத்தப் பங்குச் சந்தையும் வீழ்ச்சியடையும் நிகழ்வுகளும் நடந்தேறியுள்ளன.

ஆனால் நீண்டகால நோக்கில் பார்த்தால்

பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்வது என்பது லாபத்தை ஈட்டிக் கொடுக்கும் ஒரு பைப்லைனை உருவாக்குவதற்கான உறுதியான எளிய வழி என்று வால்ஸ்டிரீட் வல்லுநர்கள் தெரிவிக்கின்றனர். நடைமுறையில் உள்ள ஆதாரங்களும் இதை உறுதிப்படுத்துகின்றன.

‘ஸ்டாக்ஸ் ஃபார் த லாங் ரன்’ என்ற புத்தகத்தில் ஜெரமி சீகல் இவ்வாறு கூறுகிறார்: ‘1802க்கும் 1997க்கும் இடைப்பட்ட 195 ஆண்டுகளில் ஒரு டாலர் பணத்தைத் தங்கத்தில் முதலீடு செய்திருந்தால் அது 11.17 டாலர்களாக உயர்ந்திருக்கும். அதே ஒரு டாலரைப் பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்திருந்தால், அது 7.5 மில்லியனாக உயர்ந்திருக்கும்.’



பங்குச் சந்தை

நிறையப் பேர் ஒன்றுக்கும் மேற்பட்ட 50-ஆண்டுக்காலப் பைப்லைன்களை உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கின்றனர். அவர்களின் வீடு அப்படிப்பட்ட ஒன்று. அரசின் சமூகப் பாதுகாப்புத் திட்டம் மற்றொன்று. ஆனால் துரதிர்ஷ்டவசமாகப் பெரும்பாலான மக்கள் இந்த இரண்டோடு நிறுத்திக் கொள்ளுகின்றனர்.

நிறையப் பேரின் 50-ஆண்டுக்காலப் பைப்லைன் திட்டம்



 அவர்களின் வீடு

 அரசின் சமூகப் பாதுகாப்புத் திட்டம்

புத்திசாலியான மக்கள் இவற்றையும் செய்துவிட்டு, பங்குச் சந்தை, ஓய்வூதியத் திட்டங்கள், வருங்கால வைப்பு நிதி போன்றவற்றிலும் கூடுதலாக முதலீடு செய்கின்றனர். இவை மிகச் சிறந்த நீண்டகால முதலீடுகள் என்பதில் ஐயமில்லை.

புத்திசாலியான மக்களின் 50-ஆண்டுக்காலத் திட்டம்



 சமூகப் பாதுகாப்பு

 அவர்களின் வீடு

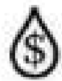
+

 பொது வைப்பு நிதி

 வருங்கால வைப்பு நிதி

 வீடுமனைகள்

 வங்கி வைப்பு

 ஓய்வூதியத் திட்டங்கள்

 பங்குச் சந்தை

 பிற

50-ஆண்டுத் திட்டத்தில் உள்ள குறைபாடுகள்

இப்போது மோசமான செய்தியைப் பார்க்கலாம். பெரும்பாலான மக்கள் பைப்லைனின் பலன்களை இன்றே அனுபவிக்கத் துடிக்கின்றனர். 40 அல்லது 50 வருடங்கள் காத்திருக்க அவர்கள் தயாராக இல்லை.

வாழ்க்கையிலுள்ள சிறந்த அம்சங்களை இருபத்தைந்து வருடங்கள் தாண்டி அனுபவிப்பதைவிட அவற்றை இன்றே அனுபவிப்பதைத்தான் நானும் விரும்புகிறேன். நீண்டகால சேமிப்பின் அவசியத்தையும் முக்கியத்துவத்தையும் நான் உணர்ந்திருக்கிறேன் என்றாலும் சேமிப்பதைவிடச் செலவழிப்பதையே நான் விரும்புகிறேன். பணத்தால் இன்றே வாங்க முடிகின்ற விஷயங்கள் எனக்குப் பிடித்திருக்கின்றன. நீங்களும் அப்படித்தான் உணருகிறீர்கள் என்பது எனக்குத் தெரியும்.

ஓர் உயர்தர உணவகத்தில் உணவருந்த எனக்குப் பிடிக்கும்.

உல்லாசக் கப்பல்களில் பயணிப்பது மற்றும் மிகச் சிறந்த பனிச்சறுக்கு மையங்களுக்குக் குடும்பத்தோடு செல்லுவது எனக்கு மிகவும் பிடிக்கும்.

புதிய காரின் வாசனை என்னைக் கிறங்கடிக்கும்.

ஒரு சிறிய காரை ஓட்டுவதைவிட ஒரு மெர்சிடீஸ் பென்ஸ் காரை ஓட்டுவதை நான் விரும்புவேன்.

கட்டணங்கள் குறைவாக இருக்கும் இரவு வேளைகளில் மட்டும் என் அலைபேசியைப் பயன்படுத்துவதற்கு பதிலாக எல்லா நேரங்களிலும்

அதைப் பயன்படுத்துவதை நான் விரும்புகிறேன்.

ஒரு புதுப் படம் வந்து மூன்று மாதங்கள் கழித்து அதை 3 டாலர்கள் செலவழித்து ஒரு டிவிடியில் பார்ப்பதற்கு பதிலாக, அந்தத் திரைப்படம் வந்தவுடன் திரைப்பட அரங்கிற்குச் சென்று 20 டாலர்கள் செலவழித்து அதைப் பார்ப்பதையே நான் தேர்ந்தெடுப்பேன்.

இதில் நீங்கள் முக்கியமாக கவனிக்க வேண்டிய விஷயம் இதுதான்: வேலையிலிருந்து ஓய்வு பெற்றப் பிறகு கவலையில்லாமல் இருக்க விரும்புபவர்கள் கண்டிப்பாக ஒரு நீண்டகாலப் பைப்லைனை உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

ஆனால் அந்தப் பைப்லைனின் பலன்களை அனுபவிப்பதற்கு 50 வருடங்கள் காத்திருக்க நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்புகிறீர்களா? என்னைக் கேட்டால் அவ்வளவு ஆண்டுகள் காத்திருக்க நான் தயாராக இல்லை என்றுதான் கூறுவேன். 65 வயதிற்குப் பிறகு ஒரு சௌகரியமான வாழ்க்கையை வாழுவதற்காக ஒரு நீண்டகாலப் பைப்லைனை உருவாக்க சில தியாகங்களைச் செய்ய நான் தயாராக இருக்கிறேன். ஆனால் அதற்காக ஐம்பது வருடங்கள் ஒரு துறவிபோல வாழ நான் தயாராக இல்லை.

நான் இளமையாக இருக்கும்போதே வாழ்க்கையை அனுபவிக்க விரும்புகிறேன், என் குழந்தைகள் சிறார்களாக இருக்கும்போது அவர்களுடன் கூடுதலான நேரத்தைச் செலவிட நான் ஆசைப்படுகிறேன். ஸ்கூபா டைவிங் கதையில் வரும் நபரைப்போல என் கனவை நிறைவேற்றிக் கொள்ள நான் என் 70

வயதுவரை காத்திருக்கத் தயாராக இல்லை. நீங்களும் இப்படித்தான் நினைப்பீர்கள் என்று நான் நினைக்கிறேன்.

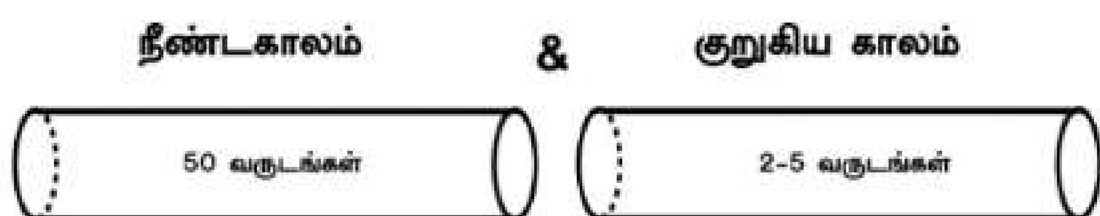
‘கேக்’கும் வேண்டும், அது காலியாகவும் கூடாதென்றால் அது எப்படி?

நான் முன்பு கூறியபடி, நீங்கள் உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கும் பைப்லைன்களில் ஒன்று ஒரு நீண்டகாலப் பைப்லைனாக இருக்க வேண்டும். ஆனால் நீங்கள் அது ஒன்றை மட்டுமே உருவாக்க முயற்சிக்கக்கூடாது.

5-ஆண்டுப் பைப்லன் ஒன்றை நீங்கள் உருவாக்கும்போது நீங்கள் உங்கள் கனவு வாழ்க்கையை வாழ மிக நீண்டகாலம் காத்திருக்கத் தேவையில்லை. அதாவது, உங்களால் கேக்கைச் சாப்பிடவும் முடியும், அதே சமயம் அது ஒரேயடியாகத் தீர்ந்தும் போகாது.

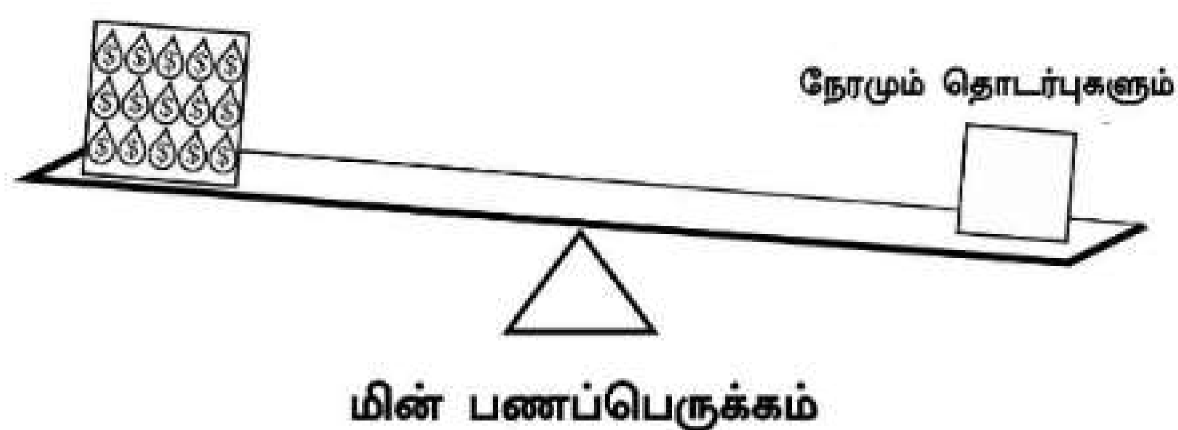
அதனால்தான் நீங்கள் உங்களுடைய 50-ஆண்டுகாலப் பைப்லைனோடு சேர்த்து 5-ஆண்டுக்காலப் பைப்லைனையும் உருவாக்க வேண்டுமென்று நான் பரிந்துரைக்கிறேன்.

2 விதமான பைப்லைன்கள்



உச்சகட்டப் பைப்லைன் ஒன்றை 2 முதல் 5 வருடங்களில் எப்படி உருவாக்குவது என்பதை நாம் ஏற்கனவே விரிவாகப் பார்த்துள்ளோம். அந்த

மின் பணப்பெருக்கத்தை உருவாக்க உங்களுக்குப் பெரும் பணம் தேவையில்லை. நீங்கள் உங்களுடைய நேரத்தையும் தொடர்புகளையும் நெம்புசக்தியாகப் பயன்படுத்தினால் போதும்.



மின் பணப்பெருக்கம்

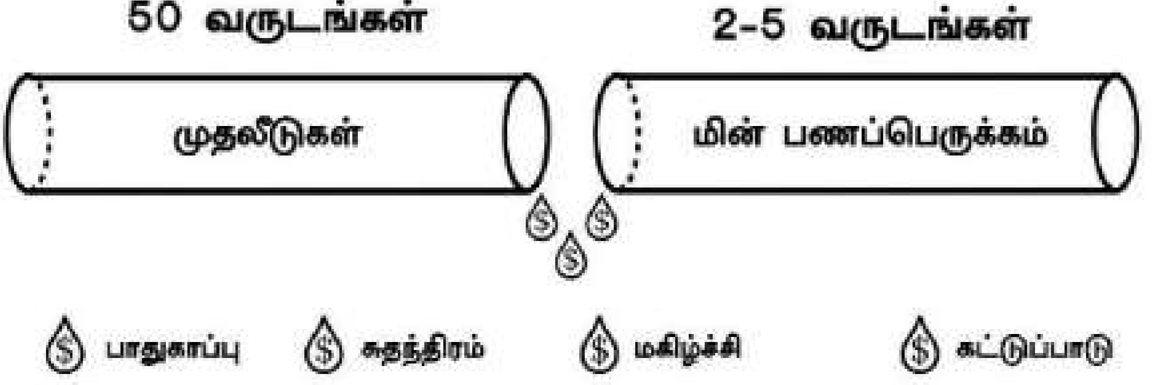
இன்றைக்காக வாழுங்கள், நாளைக்காகத் திட்டமிடுங்கள்

பல வருடங்களுக்கு முன்னால் என் தந்தை எனக்கு ஓர் அருமையான அறிவுரையை வழங்கினார். "இன்றைக்காக வாழு, நாளைக்காகத் திட்டமிடு," என்பதுதான் அது. நான் அதை ஒருபோதும் மறந்ததில்லை. சமயம் கிடைக்கும்போதெல்லாம் நான் என்னுடைய குழந்தைகளுடன் அதைப் பற்றிப் பேசுகிறேன்.

50-ஆண்டுகாலப் பைப்லைனை உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கும்போதே 5-ஆண்டுக்காலப் பைப்லைனையும் உருவாக்குவது என்பது என் தந்தையின் அறிவுரைக்குச் செவிசாய்ப்பதாகும்.

உச்சகட்டப் பைப்லைனான 5-ஆண்டுகாலப் பைப்லைனை உருவாக்குவதன் மூலம் உங்களால் இன்றைக்காக வாழ முடியும். 50-ஆண்டுக்காலப் பைப்லைனை உருவாக்குவதன் மூலம் உங்களால் நாளைக்காகத் திட்டமிட முடியும். அதனால்தான் இந்த இரண்டு பைப்லைன்களையும் உருவாக்குமாறு நான் மக்களுக்கு அறிவுரை

கூறுகிறேன்.



என் தந்தை என்னிடம், "இன்றைக்காக வாழு, நாளைக்காகத் திட்டமிடு," என்று கூறியபோது, உண்மையில், "பைப்லைன்கள்தாம் உன் வாழ்வாதாரம். அதனால் பைப்லைன்களை உருவாக்கு. ஒரு வாளி தூக்கியாக இருக்காதே," என்ற பொருளில்தான் அவர் அதைக் கூறியிருந்தார்.

அது ஒரு மிகச் சிறந்த அறிவுரை.

ஒரு நவீன உருவகக் கதை

உச்சகட்டப் பைப்லைனில் பணம்

2001ம் ஆண்டு. சிலிக்கான் வேல்லி, அமெரிக்கா

உலகெங்கும் பல நாடுகளில் மின்சக்தி மற்றும் குடிநீர்த் திட்டங்களில் ஈடுபட்டிருந்த ஒரு பன்னாட்டு நிறுவனமான சிஸ்டர்ன் இன்டர்நேஷனல் நிறுவனத்தில், புரூஸ், பால் ஆகிய இரண்டு இளைஞர்கள் வேலை பார்த்து வந்தனர். அந்நிறுவனத்தில் இளநிலை மேலாளர்களாக வேலை பார்த்து வந்த அவர்கள், எப்பாடுபட்டாவது வாழ்க்கையில் முன்னேற வேண்டும் என்று துடித்துக் கொண்டிருந்தனர்.

அவர்கள் இருவரும் சிறந்த நண்பர்கள், ஒன்றுவிட்ட சகோதரர்கள்.

அவர்கள் பெருங்கனவுகளுக்கு சொந்தக்காரர்களாகவும் இருந்தனர்.

என்றாவது ஒருநாள் தாங்கள் எப்படியாவது பொருளாதார சுதந்திரத்தை அடைவதைப் பற்றி அவர்கள் தங்களுக்குள் அடிக்கடிப் பேசிக் கொண்டனர். அவர்கள் கடின உழைப்பாளிகளாகவும் புத்திசாலிகளாகவும் இருந்தனர். ஒரு நல்ல வாய்ப்புக்காக அவர்கள் காத்திருந்தனர்.

ஒரு நாள் அப்படிப்பட்ட ஒரு வாய்ப்பு அவர்களுக்குக் கிடைத்தது. அந்த இருவருக்கும் மேலாளர்களாகப் பதவி உயர்வு கொடுத்து அவர்களை மென்பொருள் பிரிவுக்கு மாற்ற அவர்களுடைய நிறுவனம் முடிவு செய்தது. அவர்களுடைய சம்பளமும் இரு மடங்காக

உயர்த்தப்பட்டது.

"நம்முடைய கனவு நனவாகிவிட்டது. நமக்கு இப்படி ஓர் அதிர்ஷ்டம் அடித்தது குறித்து எனக்குப் பெருமகிழ்ச்சி," என்று புரூஸ் குதூகலித்தான்.

ஆனால் பால் அப்படி நினைக்கவில்லை.

அவர்கள் இருவரும் தங்களுடைய புதிய பொறுப்புகளில் சேர்ந்த முதல் நாளன்று பத்து மணிநேரம் உழைத்தனர். அன்றைய நாளின் இறுதியில் பாலுக்கு முதுகும் கை விரல்களும் வலித்தன. அவனுக்குக் கீழே ஐம்பது பேர் வேலை பார்த்தனர். ஆனால் அவர்களில் எவரும் அவனுடன் ஒத்துழைக்கவில்லை. அவர்கள் ஊக்கத்துடன் வேலை செய்யவும் இல்லை. வேலை நிமித்தமாக வெளிநாடுகளிலுள்ள கிளைகளுக்குப் பல வாரங்களுக்குத் தான் செல்ல வேண்டியிருக்கும் என்ற யோசனையே அவனுக்கு வேப்பங்காயாகக் கசந்தது. அவனுடைய புதிய மேலதிகாரி அவனிடமிருந்து அதிகமாக எதிர்பார்த்தார், அவனிடம் கடுமையாக நடந்து கொண்டார். அடுத்த நாள் காலையில் மீண்டும் வேலைக்குச் செல்ல வேண்டும் என்ற எண்ணமே அவனை பயமுறுத்தியது. இதைவிட மேம்பட்ட வழியில் வாழ்க்கை நடத்துவதைப் பற்றித் தீவிரமாக சிந்திக்க வேண்டும் என்று அவன் தனக்குத் தானே உறுதியெடுத்துக் கொண்டான்.

பால் எனும் பைப்லைன் மனிதன்

"புரூஸ், எனக்கொரு யோசனை உதித்துள்ளது," என்று பால் கூறினான். அவர்கள் அப்போதுதான் தங்களுடைய அலுவலகத்திற்குள் நுழைந்திருந்தனர்.

“ஒத்துழைக்க மறுக்கும் ஊழியர்களை நிர்வகித்துக் கொண்டு, எரிந்து விழும் மேலதிகாரியைப் பொறுத்துக் கொண்டு, மாதச் சம்பளத்திற்காக நாம் நம்முடைய திறமையையும் நேரத்தையும் காவு கொடுப்பதற்கு பதிலாக, இணையத்தைப் பயன்படுத்தி நமக்கென்று ஓர் உபரி வருமானத்தை ஏற்படுத்திக் கொண்டால் என்ன?” என்று பால் கேட்டான்.

மேலும், “பிறருக்காக வேலை பார்ப்பது என்பது வாளியைத் தூக்குவதைப் போன்றது. ஒரு வாளி வேலை என்பது ஒரு வாளிச் சம்பளப் பணத்திற்குச் சமானம். ஆனால், நோய், ஆட்குறைப்பு போன்றவற்றால் வேலை பாதிக்கப்பட்டால் பணவரவு நின்றுவிடும்,” என்று அவன் கூறினான்.

ஒரு வேலை

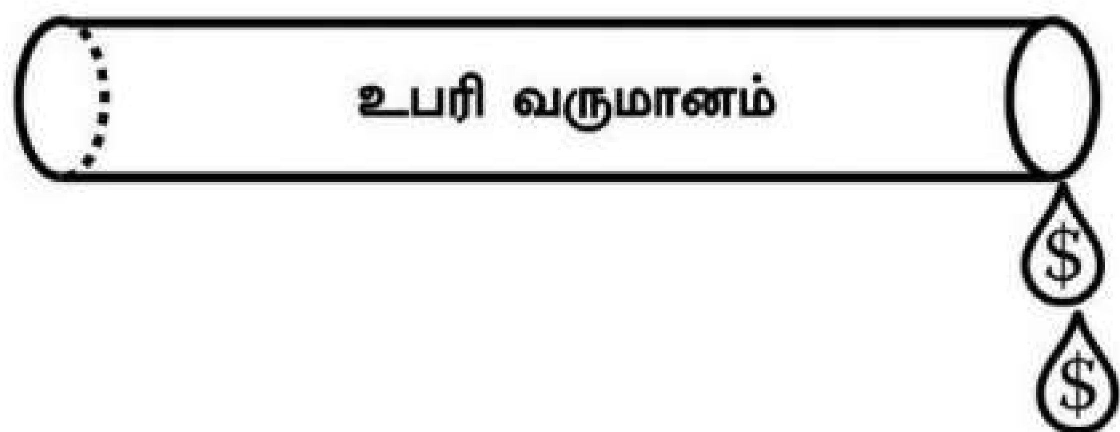


ஒரு வாளி வேலை = ஒரு வாளிச் சம்பளம்

“தொடர்ந்து உபரி வருமானத்தைக் கொடுக்கக்கூடிய ஒரு வேலைதான் நமக்குத் தேவை. உபரி வருமானம் என்பது ஒரு பைப்லைனை உருவாக்குவதைப் போன்றது. நாம் ஒருமுறை செய்யும் வேலைக்கு மீண்டும் மீண்டும் பணம் கொடுக்கப்படுவதைப் போன்றது அது. புரூஸ், நாம் வாளி தூக்குபவர்களைப்போல

சிந்திக்காமல், பைப்லைனை உருவாக்குகின்ற நபர்களைப்போல சிந்திக்க வேண்டும்.

பைப்லைன்



"என்னுடைய பழைய ஊழியர் ஒருவர் இணையத்தைப் பயன்படுத்தி ஒரு பைப்லைனை உருவாக்க எனக்கு உதவிக் கொண்டிருக்கிறார். அதை அவர் உச்சகட்டப் பைப்லைன் என்று அழைக்கிறார். அது மின் பணப்பெருக்கத்தைப் பயன்படுத்துகிறது. அது என்னுடைய சொந்தத் தொழில். அதை நான் வீட்டிலிருந்தவாறே செய்து வருகிறேன். அதற்குச் செலவு எதுவும் கிடையாது. நான் ஊழியர்கள் எவரையும் நியமிக்கவில்லை. உபரி வருமானத்திற்கு அது வழி வகுக்கிறது," என்று பால் கூறினான்.

உச்சகட்டப் பைப்லைன்



- மேலதிகாரி கிடையாது
- பாதுகாப்பு
- சுதந்திரம்
- தொழிலதிபர்
- ஊழியர்கள் கிடையாது
- சம்பளப் பட்டுவாடா கிடையாது
- குறைவான கையிருப்புகள்
- பெரிய செலவுகள் கிடையாது

புரூஸ் அப்படியே ஆணியடித்தாற்போல

நின்றுவிட்டான்.

"என்ன உளறுகிறாய்? இணையத்தில் பைப்லைனா? எங்கிருந்து உனக்கு இப்படிப்பட்ட யோசனைகள் உதிக்கின்றன?" என்று புரூஸ் கத்தினான்.

பிறகு, "நமக்கு ஒரு நல்ல வேலை இருக்கிறது. இதில் ஏராளமான சலுகைகள் இருக்கின்றன. அதை ஏன் நாம் கெடுத்துக் கொள்ள வேண்டும்?" என்று அவன் கேட்டான்.

அவன் மேலும் தொடர்ந்து, "அது தவிர, வார இறுதி நாட்களில் நாம் வேலை செய்ய வேண்டாம். வருடத்திற்கு இரண்டு வாரங்கள் சம்பளத்துடன்கூடிய விடுமுறை நமக்குக் கிடைக்கிறது. வாழ்க்கையில் இதைவிட வேறு என்ன வேண்டும்? நீயும் உன்னுடைய பைப்லைனும்! அதைத் தூக்கிக் குப்பையில் போடு!" என்று இரைந்தான்.

ஆனால் பால் அவ்வளவு சுலபமாக ஊக்கமிழக்கும் ஆள் அல்ல. உச்சகட்டப் பைப்லைன் திட்டத்தை அவன் பொறுமையாகத் தன் நண்பனுக்கு எடுத்துரைத்தான். பால் தினமும் பாதி நேரத்தை வேலையில் செலவழித்துவிட்டு, மீதி நேரத்தையும் வார இறுதி நாட்களையும் இணையத்தில் ஒரு பைப்லைனை உருவாக்குவதற்குச் செலவிடத் திட்டமிட்டான்.

தான் உருவாக்கவிருந்த பைப்லைன் தனக்கு வருவாயை ஈட்டிக் கொடுப்பதற்கு ஓரிரு ஆண்டுகள் ஆகும் என்பதை அவன் அறிந்திருதான். ஆனால் ஒரு தொழிலதிபராக ஆக வேண்டும் என்ற தன் கனவின்மீது அவனுக்கு

நம்பிக்கை இருந்தது. தான் அதை வெற்றிகரமாகச் செய்து காட்ட வேண்டும் என்று அவன் உறுதி பூண்டான்.

சிறிய நடவடிக்கைகள், பெரிய விளைவுகள்

மாலை வேளைகளிலும் வார இறுதி நாட்களிலும், புரூஸ் தன் வீட்டு பால்கனியில் சாய்வு நாற்காலியில் உல்லாசமாக அமர்ந்திருக்க, பால் தன்னுடைய உச்சகட்டப் பைப்லைனை உருவாக்கிக் கொண்டிருந்தான்.

முதல் சில மாதங்களுக்கு அவனுடைய முயற்சிகள் கண்கூடாக எந்த விளைவையும் அவனுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கவில்லை. அந்த வேலை அவனுக்குப் புதிதாக இருந்தது. தான் அதைக் கற்றுக் கொண்டதோடு பிறருக்கும் அவன் அதைக் கற்றுக் கொடுக்க வேண்டியிருந்தது. வார இறுதி நாட்களில் தன் தொழில் தொடர்பாக நடத்தப்பட்டக் கூட்டங்களில் அவன் கலந்து கொண்டான். தன்னுடைய ஆலோசனையாளர்கள் பரிந்துரைத்த சுயமுன்னேற்றப் புத்தகங்களை அவர் படித்தான், ஆடியோ புத்தகங்களைக் கேட்டான்.

நாளுக்கு நாள் பாலின் தொழிற்திறமை வளர்ந்து கொண்டிருந்தது. மக்களுடன் சிறப்பாக உரையாட அவன் கற்றுக் கொண்டான். பிறர் தங்களுடைய கனவுகளை அவனிடம் பகிர்ந்து கொள்ள அவன் அவர்களை ஊக்குவித்தான். ஆட்சேபனைகளை முகம் சுளிக்காமல் எவ்வாறு எதிர்கொள்ளுவது என்பதை அவன் கற்றுக் கொண்டான். அவனுடைய தன்னம்பிக்கையும் மெல்ல மெல்ல வளர்ந்தது. அவனுடைய அறிவும் தன்னம்பிக்கையும் வளர

வளர அவனுடைய பைப்லைனும் வளர்ந்தது.

நாளைய கனவுகளுக்கு இன்றைய தியாகங்கள்தான் எரியூட்டுகின்றன என்று அவன் தனக்குத் தானே நினைவூட்டிக் கொண்டான்.

"என் கனவுகள் பிரம்மாண்டமானவை, எனக்கு யதார்த்தத்தைப் பற்றிக் கவலையில்லை," என்று அவன் தனக்குள் மீண்டும் மீண்டும் கூறிக் கொண்டான்.

"குறுகியகால முதலீடுகள் நீண்டகால வெகுமதியைக் கொண்டுவரும்," என்று அவன் முழங்கினான். அவன் தினசரி இலக்குகளையும் வாரந்திர இலக்குகளையும் நிர்ணயித்துக் கொண்டான். காலப்போக்கில் தன்னுடைய முயற்சிகள் பிரம்மாண்டமான விளைவுகளை ஏற்படுத்தும் என்பதை அவன் அறிந்திருந்தான்.

"வெற்றிக் கனியைப் பறிக்கும்வரை உன் கண்களை அதிலிருந்து அகற்றாதே!" என்று அவன் சுயபிரகடனம் செய்து கொண்டான்.

அதிர்ஷ்டம் இடம் மாறியது

மாதங்கள் உருண்டோடின. ஒருநாள், தன்னுடைய பைப்லைனிலிருந்து வந்து கொண்டிருந்த பணம் தன்னுடைய சம்பளத்திற்கு இணையாக இருந்ததை அவன் கண்டான். அவன் தொடர்ந்து தன் வேலையில் கடினமாக உழைத்தான். அதே நேரம், தன்னுடைய ஓய்வு நேரத்தை அவன் உருப்படியாகப் பயன்படுத்திக் கொண்டான். தன்னுடைய பைப்லைனிலிருந்து வரும் வருவாய் தன் சம்பளத்தைவிட அதிகமாக இருக்கப் போகின்ற நாள் வெகு தொலைவில் இல்லை என்பதை அவன் அறிந்தான்.

தன்னுடைய நண்பன் புரூஸ் தன் அலுவலகத்தில் அங்குமிங்கும் ஓடியோடி வேலை செய்து கொண்டிருந்ததை உணவு இடைவேளைகளின்போது பால் கவனித்தான். வாளி தூக்கிக் கொண்டிருந்த புரூஸின் வேலை அவன்மீது ஏற்படுத்தியிருந்த தாக்கம் வெளிப்படையாகத் தெரிந்தது. அதிகமாக எதிர்பார்த்த மேலதிகாரி, திணறடித்தக் காலக்கெடுக்கள், தலைக்கு மேல் எப்போதும் தொங்கிக் கொண்டிருந்த 'ஆட்குறைப்பு' எனும் கத்தி என்று எல்லாமாகச் சேர்ந்து புரூஸுக்குக் கடுமையான மன அழுத்தத்தை ஏற்படுத்தின.

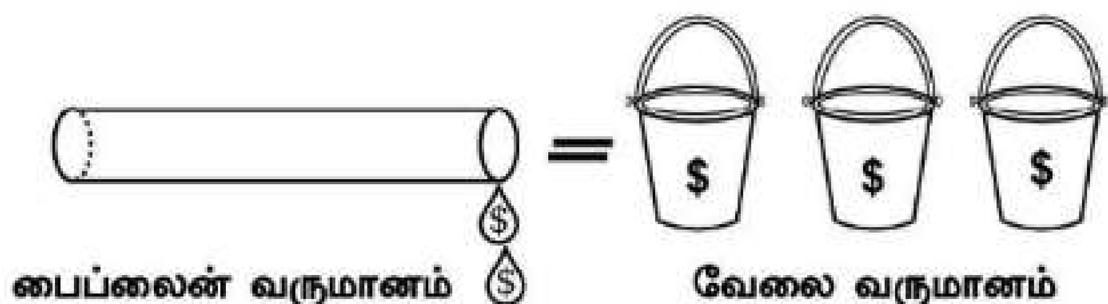
வார இறுதி நாட்களில் புரூஸ் பல முறை தன்னுடைய பதவி விலகல் கடிதத்தை எழுதியிருந்தான். ஆனால் ஒருமுறைகூட அதை அவன் தன் மேலதிகாரிக்கு அனுப்பவில்லை. வேலையை விட்டுவிட்டால் மாதச் செலவுகளை எப்படி சமாளிப்பது? தான் வசமாக ஒரு பொறியில் சிக்கிக் கொண்டுவிட்டிருந்ததுபோல அவன் உணர்ந்தான்.

பதவி விலகல்

இறுதியில் பாலின் கனவு நாளும் வந்தது. அவனுடைய மாதாந்திர மின் பணப்பெருக்கத்திலிருந்து வந்த காசோலையின் மதிப்பு அவனுடைய மாதச் சம்பளக் காசோலையின் மதிப்பைவிட அதிகமாக இருந்தது. அவனுடைய மனைவி அந்தக் காசோலைகளை நகல் எடுத்துச் சட்டமிட்டு அவற்றைச் சுவரில் மாட்டி வைத்தாள். பாலின் பைப்லைன் கூட்டாளிகள் அவனுக்கு வாழ்த்துத் தெரிவித்தனர். பால் மகிழ்ச்சியில்

திளைத்தான்.

வருங்காலத்தில் ஒரு நாள்



சிஸ்டர்ன் நிறுவனத்தில் இருந்தவர்களிலேயே பால் ஒருவன்தான் தன்னுடைய மேலதிகாரியைப் பார்த்து பயப்படாமல் இருந்தான். ஏனெனில், அவனுடைய பொருளாதாரப் பாதுகாப்பிற்குப் பக்கபலமாக அவனுடைய பைப்லைன் இருந்தது. அது அவனுக்கு அதிகமான தன்னம்பிக்கையைக் கொடுத்தது.

அவனுடைய மேலதிகாரி தேவையில்லாமல் இரைந்தால் அவரை எதிர்த்துக் கேட்கும் துணிச்சல் அவனுக்கு வந்திருந்தது.

ஒருநாள் பால் தன் வீட்டில் உட்கார்ந்து கொண்டு பின்வரும் கடிதத்தை எழுதினான்:

திரு மேலதிகாரி அவர்களுக்கு,

நான் உடனடியாக என்னுடைய வேலையைத் துறக்கிறேன் என்பதை அறிவிக்கவே நான் இக்கடிதத்தை எழுதுகிறேன்.

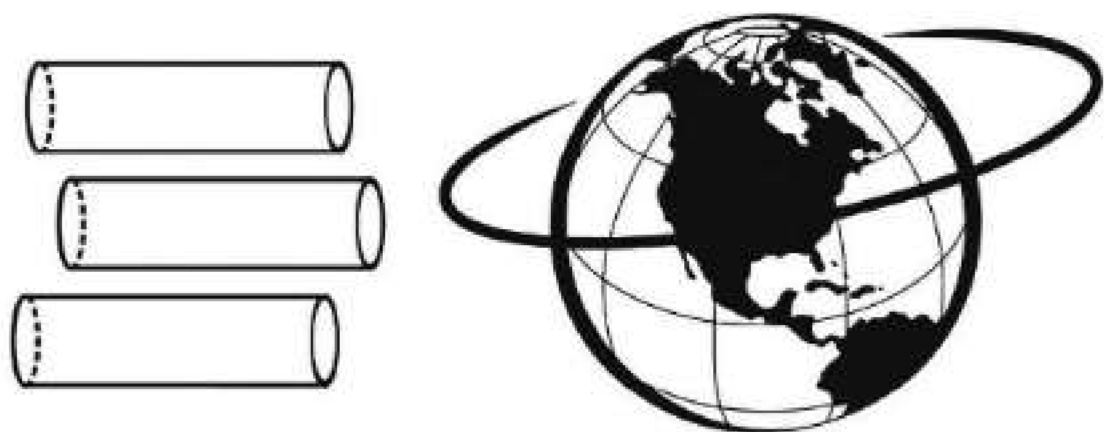
நான் இங்கு வேலை செய்த காலகட்டத்தில் நான் அதை மகிழ்ச்சியாக அனுபவித்தேன் என்பதை நான் கூறிக் கொள்ள விரும்புகிறேன். நான் எதிர்பார்க்கும் சம்பளத்தை இந்த நிறுவனத்தால் இனி எனக்குக் கொடுக்க முடியாது என்று நான் நினைக்கிறேன்.

உண்மையுள்ள,

பைப்லைன் பால்

பால் தன்னுடைய பதவி விலகல் கடிதத்தை ஓர் உறையிலிட்டு ஒட்டியவுடன் அவனுக்குள் ஒரு சுதந்திர உணர்வு பீறிட்டுக் கிளம்பியது. அவன் வருங்காலத்தை நம்பிக்கையுடன் எதிர்நோக்கிக் காத்திருந்தான். தான் இதுவரை சாதித்திருந்தது ஒரு மாபெரும் கனவின் முதல் கட்டம் மட்டுமே என்பதையும் அவன் புரிந்து வைத்திருந்தான்.

பால் தன்னுடைய பைப்லைனை முதலில் அமெரிக்காவிலும் பின்னர் உலகெங்கும் விரிவாக்கத் திட்டமிட்டான்.



உதவிக்கு அவன் தன் நண்பனை நியமித்தல்

பாலின் இணையத்தளப் பைப்லைன் நன்றாக வளர்ந்து கொண்டிருந்தது. அவன் மகிழ்ச்சியாகவும் மனநிறைவோடும் இருந்தான். அவனுடைய பழைய நிறுவனத்தில் இருந்தவர்களின் நிலைமை அப்படி இருந்தது என்று கூற முடியாது. அந்நிறுவனம் அதிகமாக இணையத்தில் கவனம் செலுத்தத் தொடங்கியதால் அங்கு ஆட்குறைப்பு நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்பட்டன. பாலின் துறையும் அதிலிருந்து தப்பவில்லை.

புரூஸுக்குத்தான் இருப்பதிலேயே அதிகமான சம்பளம் கொடுக்கப்பட்டதால் அவன்தான் முதலில்

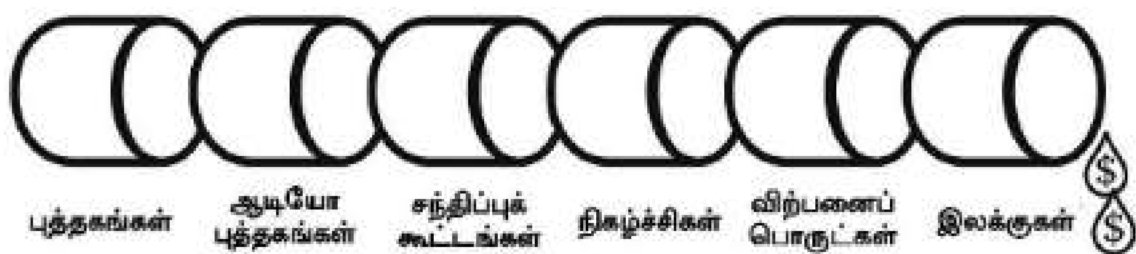
வீட்டுக்கு அனுப்பப்பட்டான். புரூஸ் வேலை தேடி அலைந்து கொண்டிருந்ததை பால் கேள்விப்பட்டான். எனவே, அவனை சந்திக்க ஏற்பாடு செய்து கொண்டான்.

"புரூஸ், நான் உன் உதவியை நாடி வந்துள்ளேன்," என்று பால் அவனிடம் கூறினான்.

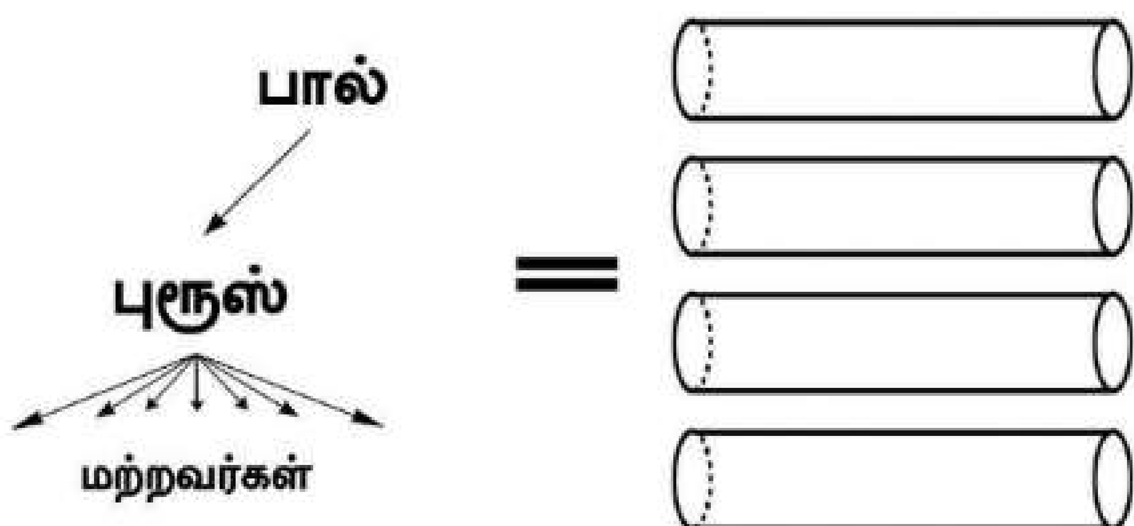
புரூஸ் கூன் விழுந்திருந்த தன் முதுகை லேசாக நிமிர்த்துக் கொண்டு, தன் கண்களைச் சுருக்கி, "என்னைக் கேலி செய்யாதே," என்று சீறினான்.

"நான் தற்பெருமை அடித்துக் கொள்ளுவதற்காக இங்கு வரவில்லை," என்று பால் கூறினான். "நான் உனக்கு ஒரு நல்ல தொழில் வாய்ப்பை வழங்கவே வந்துள்ளேன். இணையத்தில் என்னுடைய முதல் பைப்லைனைப் போட்டு முடிக்க எனக்கு இரண்டு வருடங்கள் ஆயின. அதன் பின்னர்தான் நான் சிஸ்டர்னிலிருந்து வெளியேறினேன். ஆனால் இந்த இரண்டு வருடங்களில் நான் நிறையவே கற்றுக் கொண்டுள்ளேன். ஓர் உச்சகட்டப் பைப்லைனை எவ்வாறு உருவாக்க வேண்டும் என்பதை நான் கற்றுக் கொண்டுள்ளேன். மக்களிடம் எப்படிப் பேச வேண்டும், குழுக்களை எப்படி அமைக்க வேண்டும், மக்களை வளர்த்தெடுப்பதன் மூலம் எவ்வாறு தொழிலை வளர்த்தெடுக்க வேண்டும் போன்றவற்றை நான் கற்றுக் கொண்டுள்ளேன். முதலில் ஓர் உச்சகட்டப் பைப்லைனை உருவாக்குவதற்கும் அதற்கு பிறகு இன்னொன்று, அதையடுத்து மேலும் ஒன்று என்று நிறைய பைப்லைன்களை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான அமைப்புமுறை ஒன்றை நான் வடிவமைத்துள்ளேன்."

பைப்லைனை உருவாக்கும் அமைப்புமுறை



"இப்போது எனக்குக் கூட்டாளிகள் தேவைப்படுகின்றனர்," என்று பால் தொடர்ந்தான். "இணையத்தை அடித்தளமாகக் கொண்ட பைப்லைன்களை அமைப்பது தொடர்பாக எனக்குத் தெரிந்த அனைத்தையும் நான் உனக்குக் கற்றுத் தருகிறேன். அதற்கு உன்னிடமிருந்து நான் பணம் எதுவும் வாங்கப் போவதில்லை. அதற்கு பதிலாக, நீ என்னிடமிருந்து கற்றுக் கொண்டவற்றை நீ பிறருக்குக் கற்றுக் கொடுக்க வேண்டும் என்று நான் கேட்டுக் கொள்ளுகிறேன். உன்னிடம் கற்றுக் கொண்டவர்களும் பிறருக்கு அதைக் கற்றுக் கொடுக்கட்டும். உச்சகட்டப் பைப்லைன் வட அமெரிக்கா நெடுகிலும் பரவட்டும், இறுதியில் உலகெங்கும் பரவட்டும்."



"புரூஸ், இப்படி யோசி," என்று பால் மேலும்

தொடர்ந்தான். "இந்தப் பைப்லைன் வழியாகச் செல்லும் இணையத்தள விற்பனையில் ஒரு சிறிய தொகையை நாம் கமிஷனாக வசூலிக்கலாம். இணையத்தள விற்பனை இந்தப் பைப்லைன் வழியாக எவ்வளவு அதிகமாகப் பாய்கிறதோ அவ்வளவு அதிகப் பணம் நம் பாக்கெட்டுகளில் வந்து கொட்டும். நான் உருவாக்கியுள்ள இந்த உச்சகட்டப் பைப்லைன் என்னுடைய கனவின் முடிவு அல்ல, அது என் கனவின் தொடக்கமே."

இறுதியில் ஒருவழியாக புரூஸால் பாலின் திட்டத்தின் பிரம்மாண்டத்தைப் பார்க்க முடிந்தது. அவன் புன்னகைத்துக் கொண்டே தன்னுடைய பழைய நண்பனை நோக்கித் தன் கைகளை நீட்டினான். அவர்கள் இருவரும் கைகுலுக்கிக் கொண்டனர். பின்னர், நீண்டகாலம் பிரிந்திருந்துவிட்டு மீண்டும் ஒன்றுசேர்ந்த நண்பர்களைப்போல அவர்கள் ஒருவரையொருவர் ஆரத் தழுவிக் கொண்டனர்.

பதிலுதவி

பல வருடங்கள் உருண்டோடின. பாலும் புரூஸும் ஓய்வு பெற்று வெகுகாலம் ஆகியிருந்தது. ஆனால் இன்றும் அவர்களுடைய உலகளாவிய பைப்லைன் திட்டங்களின் காரணமாக, அவர்களுடைய வங்கிக் கணக்குகளில் பணம் கொட்டப்பட்டுக் கொண்டிருப்பது தொடருகிறது.

உலகெங்கும் பயணித்து அரிதான இடங்களைப் பார்க்க அந்த நண்பர்களுக்கு இப்போது நேரம் இருந்தது. ஒருநாள், தன்னுடன் மதிய உணவருந்த வருமாறு புரூஸ் தன் நண்பன் பாலை அழைத்தான். பாலிடம் பகிர்ந்து கொள்ள ஒரு மகிழ்ச்சியான

செய்தி புரூஸிடம் இருந்தது.

“பால், பல வருடங்களுக்கு முன்பு நீ உன்னுடைய இணையத்தள தொழில் வாய்ப்பை என்னுடன் பகிர்ந்து கொண்டதன் மூலம் எனக்கு ஒரு சிறப்பான வெகுமதியை அளித்திருந்தாய். அந்த வெகுமதி என்னுடைய வாழ்க்கையை முற்றிலுமாக மாற்றிவிட்டது. அந்த நன்றிக்கடனை எப்படித் திருப்பிச் செலுத்துவது என்று நான் பல காலம் மண்டையை உடைத்துக் கொண்டிருந்தேன். அதற்கு ஒரு வழியை நான் கண்டுபிடித்துள்ளேன். அதனால்தான் நான் உன்னை இங்கு வரவழைத்தேன். இதுதான் நான் உனக்குக் கொடுக்கும் வெகுமதி.”

புரூஸ் ஓர் உறையைப் பாலிடம் கொடுத்தான். இத்தாலி நாட்டுக்குச் செல்ல இரண்டு முதல் வகுப்பு விமானப் பயணச்சீட்டுகள் அதனுள் இருந்தன.

இத்தாலிக்கு இரண்டு பயணச்சீட்டுகள்





“இதை நீ செய்யத் தேவையில்லை,” என்று பால் கூறியபோது, புரூஸ் அவனை இடைமறித்து, “என்னைப் பேசவிடு. நாம் சிறுவர்களாக இருந்தபோது, நாம் இத்தாலியிலிருந்து இந்நாட்டிற்குக் குடிபெயர்ந்தவர்கள் என்று நம் பெற்றோர் அவ்வப்போது கூறியது உனக்கு நினைவிருக்கிறதா? இத்தாலியுள்ள நம் குடும்பத்தின் வேர்களை இணையத்தின்

உதவியுடன் நான் கண்டுபிடித்துவிட்டேன். வெகுகாலத்திற்கு முன்பு, இத்தாலியுள்ள ஒரு சிறு கிராமத்தில் வாழ்ந்து வந்த இரண்டு ஒன்றுவிட்ட சகோதரர்கள்தாம் நம் முன்னோர்," என்று கூறினான்.

அவன் மேலும் தொடர்ந்தான். "இந்த இரண்டு பயணச்சீட்டுகளும் நமக்குத்தான். நாம் இருவரும் அந்த கிராமத்திற்குச் செல்லப் போகிறோம். நம்முடைய முப்பாட்டனாருக்கு முப்பாட்டனார்கள் இருவரும் நடந்த அதே கிராமத்துத் தெருக்களில் நாம் நடக்கப் போகிறோம். அவர்கள் வாளிகளில் நீரைக் கொண்டு வந்து ஊற்றிய அந்தப் பொதுத் தொட்டியை நாம் பார்க்கப் போகிறோம். நம்முடைய வாழ்வில் இடம்பெற்றுள்ள ஆசீர்வாதப் பைப்லைன்களுக்காக நாம் அவர்களுக்கு நன்றி செலுத்தப் போகிறோம்."

ஒரு முழுச்சுற்று

பால் புரூஸை மௌனமாகப் பார்த்துக் கொண்டிருந்தான். பின்னர் அவன் புரூஸின் கைகளை இறுகப் பற்றிக் கொண்டு, "நான் உன்னிடம் ஒன்றைக் கேட்கலாமா?" என்று வினவினான். "அடுத்த வாரம் போவதற்கு பதிலாக நாம் நாளையே போனால் என்ன?"

* * *

இரண்டு வாரங்கள் கழித்து . . .

ரோம் விமான நிலையம் நிரம்பி வழிந்தது. இரண்டு அருமையான வாரங்களை இத்தாலியில் கழித்துவிட்டுப் பாலும் புரூஸும் தங்கள் நாட்டுக்குத் திரும்பிக் கொண்டிருந்தனர். அவர்கள் தங்கள் முன்னோர்கள் நடந்த அதே தெருக்களில்

நடந்தனர். அதுவரை தொடர்பு விட்டுப்போயிருந்த பல உறவினர்களின் வீடுகளில் அவர்கள் விருந்து உண்டனர்.

அது அவர்களுடைய வாழ்க்கையில் ஒரு மறக்க முடியாத பயணமாக இருந்தது. அந்த விஜயம் அவர்களுக்குப் புத்துணர்ச்சி அளித்திருந்தது. அவர்கள் இருவரும் அருகருகே உட்கார்ந்து கொண்டு ஒரே புத்தகத்தின் இரண்டு பிரதிகளைத் தனித்தனியாகப் படித்துக் கொண்டிருந்தனர். அவ்வப்போது அதில் ஒருவன் மற்றவனின் புத்தகத்தில் ஒரு பத்தியைச் சுட்டிக்காட்டிக் கொண்டிருந்தான்.

"ஐயோ . . . மறுபடியும் என் விமானம் ரத்தாகிவிட்டதா?" என்று அவர்களுக்கு அருகே இருந்த ஒருவர் கத்தினார்.

நிமிர்ந்து பார்த்த பால், புரூஸைப் பார்த்து, "அதே விமானத்தில்தானே நாமும் செல்லவிருக்கிறோம்? அது ரத்தாகிவிட்டது. இப்போது என்ன செய்வது?" என்று கேட்டான்.

பின்னர் அவர்கள் இருவரும் ஒருவரையொருவர் பார்த்துக் கொண்டனர். பின்னர் பால் தன் புத்தகத்தை புரூஸிடம் கொடுத்துவிட்டுப் புன்னகைத்தான்.

"நான் நினைப்பதையே நீயும் நினைத்துக் கொண்டிருக்கிறாயா?" என்று பால் அவனிடம் கேட்டான்.

"நாம் இன்னொரு வாரம் இத்தாலியில் தங்கப் போகிறோம்!" என்று இருவரும் உற்சாகமாகக் கத்திக் கொண்டே எழுந்து கைகுலுக்கிக் கொண்டனர்.

அவர்கள் பக்கத்தில் அமர்ந்திருந்தவர், வேற்றுக் கிரகம் ஒன்றிலிருந்து வந்தவர்களைப் பார்ப்பதுபோல அவர்களைப் பார்த்தார்.

"இதில் கொண்டாட என்ன இருக்கிறது?" என்று அவர் கேட்டார். "நான் இரண்டு நாட்களாக இங்கு கிடந்து அல்லற்படுகிறேன். இரண்டாவது ஆண்டாக நான் என் மகளின் பிறந்தநாள் விழாவுக்குத் தாமதமாகப் போகிறேன். நான் அங்குமிங்கும் அலைந்து கொண்டிருப்பதால் இன்று என்ன நாள், என்ன கிழமை என்பதுகூட எனக்கு மறந்து போய்விட்டது. என் நிறுவனமும் என்னைப் பாடாய் படுத்துகிறது."

"எங்களை மன்னித்துவிடுங்கள்," என்று புரூஸ் அவரிடம் மன்னிப்புக் கேட்டான். "நாங்களும் முன்பு இதுபோன்ற சூழலில் இப்படித்தான் நடந்து கொண்டோம், இல்லையா பால்?"

"ஆமாம். அது உண்மைதான். உலகில் எல்லோருடைய மன அழுத்தமும் எங்கள் தலையில் விடிந்ததுபோல நாங்கள் அவதியுற்றோம். ஆனால் இது எல்லாம் பைப்லைன் காலத்திற்கு முன்னால் நடந்த ஒன்று, அப்படித்தானே புரூஸ்?" என்று பால் கேட்டான்.

அந்த அந்நியர், "அது என்ன பைப்லைன் காலத்திற்கு முன்பு?" என்று வினவினார்.

"அதை உங்களுக்கு விலாவாரியாக விளக்க ஆவலாக உள்ளோம்," என்று மகிழ்ச்சியுடன் கூறிய பால், "ஆனால் நாங்கள் இப்போது அவசரமாக ஊர் சுற்றக் கிளம்பிக் கொண்டிருக்கிறோம். நீங்கள் உங்களுடைய முகவரி அட்டையைக் கொடுங்கள். நாங்கள் உங்களைத் தொடர்பு கொள்ளுகிறோம்,"

என்று கூறினான்.

அந்த அந்நியர் தன் முகவரி அட்டையைப் பாலிடம் கொடுத்தார். பால் தான் வைத்திருந்த புத்தகத்தை அவரிடம் கொடுத்துவிட்டு, “நீங்கள் உங்கள் விமானத்திற்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்கும்போது பொழுதைக் கழிக்க இது உதவும்,” என்று கூறினான். “நாங்கள் அமெரிக்காவுக்குத் திரும்பி வந்த பிறகு நாம் பேசும்போது மெல்லுவதற்கு ஓர் அவலாகவும் இது இருக்கும்.”

பாலும் புரூஸும் வாடகைக் கார் இருக்குமிடம் நோக்கி நடந்தனர். நடந்து கொண்டே பால் அந்த அந்நியரின் முகவரி அட்டையைப் படித்தான். அதில் இவ்வாறு எழுதப்பட்டிருந்தது:

திரு பாப் புரூனோ
வழக்கறிஞர்

1-800-783-8436

“இந்த வழக்கறிஞர் ஒரு பைப்லைனை உருவாக்க ஆவலாக இருப்பார் என்று நீ நினைக்கிறாயா?” என்று பால் கேட்டான்.

புரூனோ, புரூனோ என்று அந்தப் பெயரை மீண்டும் மீண்டும் கூறிய புரூஸ், “இந்தப் பெயர் மிகவும் பரிச்சயமான ஒன்றாகத் தோன்றுகிறதே,” என்று கூறினான்.

“இவரைப் பார்த்தவுடன் எனக்கு ஓர் இனம் புரியாத உணர்வு ஏற்படுகிறது. நீ நம்முடைய தொழிலில் முதன்முதலாகச் சேர்ந்தபோது ஏற்பட்ட அதே உணர்வு எனக்கு ஏற்படுகிறது. நம்முடைய இந்தப் புதிய நண்பர் பைப்லைன் உருவாக்கத்தில் சிறந்து விளங்குவார் என்று தோன்றுகிறது,” என்று பால் கூறினான்.

அவர்கள் இருவரும் தங்களுக்குப் புதிதாக அறிமுகமாகியிருந்த அந்த நபரைத் திரும்பிப் பார்த்தனர்.

பெரும் மன உளைச்சலுக்கு ஆளாகியிருந்த அந்த வழக்கறிஞரின் மடியில், பால் அவரிடம் கொடுத்தப் புத்தகம் கிடந்தது. அதை உற்றுப் பார்த்த அவர் அப்புத்தகத்தின் தலைப்பை மௌனமாக முணுமுணுத்தார்.

பின்னர் தன் பேரக் குழந்தை கொடுத்த ஒரு பரிசை ஆவலாக எடுத்துப் பார்க்கும் ஒரு தாத்தாவைப்போல அவர் அதை எடுத்துப் படிக்கத் தொடங்கினார்.

அப்புத்தகத்தின் முன்னட்டையில் ‘பைப்லைனில் பணம்’ என்று எழுதப்பட்டிருந்தது.

நன்றியுரை

இப்புத்தகத்தின் கையெழுத்துப் பிரதியைப் புத்தகமாக ஆக்கியதில் முதன்மையான பங்கு வகித்தவர் டாக்டர் ஸ்டீவ் பிரைஸ். அவரைப் பற்றி நினைக்கும்போது, ஒழுங்கு, தீர்க்கமான உறுதி, கவனக்குவிப்பு, பொறுமை ஆகியவைதான் என் நினைவுக்கு வருகின்றன. ஸ்டீவ், நீங்கள் ஒரு பெரிய திறமைசாலி, எடுத்தக் காரியத்தை வெற்றிகரமாக முடித்து வைப்பதில் கைதேர்ந்தவர். நான் உங்கள் உதவியை மனதாரப் பாராட்டுகிறேன். என்னைப் பொருத்தவரை, நீங்கள் விலை மதிப்பிடப்பட முடியாத ஒரு கூட்டாளி.

இன்டி பப்ளிஷிங் நிறுவனத்தின் தலைமைப் பொறுப்பில் இருக்கும் கேத்தரின் குளோவருக்கு நான் என்றென்றும் நன்றிக்கடன் பட்டிருக்கிறேன். கேத்தரின் ஓர் அசாதாரணமான தலைவர். இப்புத்தகத்தின் உருவாக்கத்தில் அவருடைய பணி மதிப்பிடப்பட முடியாதது.

படிப்பதற்கு எளிதாக இருக்கும் விதத்தில் இப்புத்தகத்தை வடிவமைத்த டோனா மோரிசனுக்கு நான் என் நன்றியைத் தெரிவித்துக் கொள்ளக் கடமைப்பட்டிருக்கிறேன். டோனா, உங்களுடன் இணைந்து பணியாற்றுவது எனக்கு எப்போதும் மகிழ்ச்சியளித்து வந்துள்ளது.

இந்நூலுக்கு அருமையான அட்டைப்படத்தை வடிவமைத்துத் தந்த லிஸ் செர்ரிக்கும் அவருடைய குழுவினருக்கும் என் நன்றிகள். இப்புத்தகத்தின் மையக் கருத்தை அவருடைய அட்டைப்படம் தெளிவாக விளக்குகிறது.

இன்டி குழுவில் உள்ள பிறரைப் பற்றிக்

குறிப்பிடாமல் என் நன்றியுரை நிறைவடையாது: சுவிட்சர்லாந்து நாட்டுக் கடிகாரம்போலத் தன் நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டு வருகின்ற சேண்டி லோரன்சன், மிகச் சிறந்த ஐந்து இணையத்தளங்களை வடிவமைத்து வெற்றிகரமாக நிர்வகித்து வருகின்ற டி காரன்ட், தன் முகத்தில் புன்னகையையும் குரலில் சிரிப்பொலியையும் தவழவிட்டவாறு கிட்டங்கி நடவடிக்கைகளை மேற்பார்வை செய்து வருகின்ற சின்டி ஹாட்ஜ், கணினி வல்லுனராகவும் கணக்கியல் நிபுணராகவும் முதன்மை நிதி அலுவலராகவும் பணிபுரிந்து வருகின்ற ஜூவல் பராகோ (ஜூவல், நீங்கள் இல்லாமல் நாங்கள் எப்படி இயங்குவோம்?).

இறுதியாக, நான் இளைஞனாக இருந்தபோது, பைப்லைன்தான் வாழ்வாதாரம் என்பதை எனக்குத் தீர்க்கமாக வலியுறுத்திய என் தந்தைக்கு நான் நன்றி தெரிவிக்க விரும்புகிறேன். அப்பா, உங்களுடைய பொறுமைக்கும் காலத்தால் அழியாத ஞானத்திற்கும் என் நன்றி.